

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**  
**DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**  
**Tesis Licenciatura en Sociología**

**¿Capital o solidaridad social?:**  
**un estudio sobre las redes de sociabilidad en La Blanqueada**

**Germán Barros**  
**Tutora: Mariela Quiñones**

**2006**

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Presentación del tema .....	1
1.2. Objetivos .....	3
1.3. Relevancia social y sociológica del tema .....	5
2. MARCO TEÓRICO .....	7
2.1. La solidaridad en la perspectiva de Durkheim .....	7
2.2. La teoría del Capital Social de Coleman .....	14
3. PREGUNTAS E HIPÓTESIS .....	19
3.1. Preguntas de investigación .....	19
3.2. Hipótesis .....	19
4. DEFINICIÓN OPERACIONAL .....	21
5. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	25
5.1. Descripción univariada de las formas de capital social .....	25
5.2. ¿Quiénes participan de las redes de intercambio? .....	28
5.3. Relación entre las formas de capital social y las estructuras que favorecen su surgimiento. ....	35
5.4. Una interpretación alternativa: la solidaridad social. ....	45
6. CONCLUSIONES .....	48
7. BIBLIOGRAFÍA .....	52
8. ANEXO METODOLÓGICO .....	54
8.1. Detalle de la muestra de la encuesta .....	54
8.2. Técnicas de relevamiento de información .....	55
8.3. Elección de informantes calificados .....	56
8.4. Uso de datos secundarios .....	57
8.5. Pauta de entrevista a informantes calificados .....	57
8.6. Formulario de encuesta .....	58

## 1. Introducción

### 1.1. Presentación del tema

En los últimos años, muchos enfoques teóricos ahondaron en las transformaciones sociales y económicas que vivieron las sociedades del mundo no desarrollado, centrándose en el estudio de las consecuencias que, en el tejido social, había tenido la aplicación de políticas neoliberales que dejaban librada a los mecanismos del mercado la distribución de la riqueza nacional. Los múltiples y profundos procesos de fractura social resultantes de dicho modelo que desafiaron a las visiones tradicionales divididas entre los sostenedores del Estado como instancia universalista de distribución y aseguramiento de una cierta igualdad, y los que creían que debía ser el mercado en exclusividad el que, de un modo también universalista e impersonal, distribuyera el producto social.

Las nuevas corrientes teóricas, entre cuyas vertientes se cuenta la teoría del capital social, enfocaron los microprocesos de solidaridad recíproca al interior de los pequeños grupos sociales. Se constituyó así en una “tercera vía” entre el Estado y el mercado, permitiendo la visualización de unas formas de intercambio económico personales y particulares que quedaban frecuentemente ocultas debido, en parte, al carácter informal de los intercambios. Se revalorizó, por tanto, el valor de mecanismos como el trueque, la donación, y las ayudas en formas de servicios o regalos desinteresados entre vecinos, amigos y parientes, los cuales comenzaron a ser visualizados como el resultado de la participación en redes sociales que, en momentos de crisis extrema, puede sostener a los sujetos y muchas veces impedir su caída en la indigencia. Esta revalorización permitió, así, profundizar en el análisis de las condiciones bajo las cuales se vuelve más factible el surgimiento de la confianza necesaria entre las personas para establecer cierta reciprocidad en los intercambios, apego a determinadas normas y valores, y un flujo de información que los favorezca.

Ahora bien, las formas de intercambio de bienes, servicios e información que tienen lugar gracias a las relaciones de tipo primario, así como la utilidad que prestaban a la supervivencia de las personas involucradas en ellas, no fue desconocida por la tradición sociológica. La importancia de la interdependencia recíproca en comunidades fue largamente analizada como uno de los extremos de un continuo que la ubica en un

extremo opuesto al de las relaciones basadas en la racionalidad instrumental. En efecto, desde que Tönnies formulara su clásica distinción entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, este par de conceptos sufriría sucesivas reinterpretaciones y encontraría distintas ubicaciones en el seno de los diversos esquemas teóricos, pero siempre conservando lo que constituye el núcleo duro de la polaridad: aquel que señala la oposición entre una lógica racional, sobre la cual está basada la economía clásica y según la cual funcionan organizaciones burocráticas, formales e impersonales (*Gesellschaft*), y la motivación de tipo afectivo, según la cual las redes y agrupaciones que forman los sujetos involucrados constituyen, para ellos, fines en sí mismos (*Gemeinschaft*). La *Gemeinschaft* se basa en vínculos de sangre o parentesco, de lugar o vecindad y de afecto o amistad, y se reconoce por los siguientes atributos: unidad, división del trabajo basada en la ayuda y asistencia mutua; equilibrio de las voluntades humanas en interdependencia mutua; autoridad basada en la edad y la sabiduría, un hábitat común, acción dirigida hacia objetivos comunes que se consideran dados; relaciones de parentesco; relaciones de amistad; sentimiento recíproco y obligatorio; obligaciones difusas y generales; idioma, costumbres y creencias comunes; espíritu de hermandad. La *Gesellschaft* se basa en la voluntad racional y consiste en relaciones contractual y funcionalmente específicas, establecidas conscientemente para el alcance de objetivos planteados. Está articulada en medio de la convención, la legislación y la opinión pública, y se distingue por los siguientes atributos: individualismo, acción en términos del propio interés; reglamentaciones positivas y específicas; esferas de contacto delimitadas; relaciones de dinero y crédito; obligaciones limitadas; falta de relaciones familiares mutuas. Tönnies sostenía que la evolución histórica transcurría desde la *Gemeinschaft* a la *Gesellschaft*, aunque en los hechos ambos tipos pueden coexistir y encontrarse interrelacionados, en grados diversos, en distintas estructuras empíricas (Mc. Kinney, 1968:118-119). Más adelante veremos cómo estos conceptos fueron reinterpretados por las distintas tradiciones teóricas.

Entre las diferencias que puede haber entre la teoría del capital social y las teorías clásicas, queremos resaltar uno en particular, que nos va a permitir introducir nuestro problema de investigación. Las teorías clásicas, al asociar los lazos particularistas con formas premodernas de estructuración social (como la tribu, el feudo, los gremios medievales o la aristocracia), terminaban atribuyendo a esos lazos una posición subalterna a los vínculos universalistas, formales y racionales, en los que se fundaba el orden social moderno y sus instituciones. Las redes informales que protegían

---

a las personas en pequeñas comunidades homogéneas se volvían menos funcionales en la medida que aumentaba la división del trabajo y el grado de racionalidad de las instituciones sociales. Estaban, por lo tanto, condenadas a desaparecer del ámbito público y quedar restringidas a lo estrictamente privado –principalmente a relaciones particularistas de parentesco y amistad. Así, y visto desde este punto de vista, “altruism, far from being a recent advance over man’s selfish, egoistic tendencies, is found in the earliest societies” (Alun Jones, 1986:24).

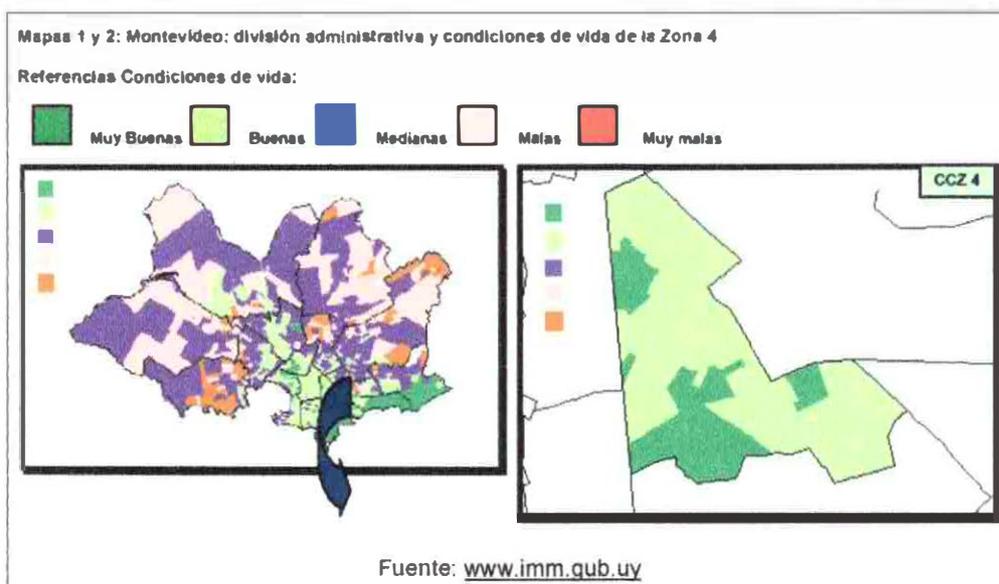
La teoría del capital social, por el contrario, revalorizó la función que dichos lazos, de naturaleza extraeconómica, cumplen en la formación y la mejora en el rendimiento del capital financiero, cultural y humano. Pero al hacerlo, subordinó el análisis de las redes primarias al análisis de los beneficios que podrían brindar, desde un enfoque de *rational choice*: las relaciones de solidaridad fueron entendidas como el resultado de una estrategia de supervivencia –esto es, como la herramienta para la satisfacción de necesidades básicas y contención de la vulnerabilidad social–, antes que como redes de relacionamiento preexistentes a dichas situaciones, basadas en la provisión de sentido y en la motivación afectiva. De esta manera, dichos lazos de solidaridad quedaron sujetos en el análisis a una racionalidad económica dentro de la cual pasaron a ser vistos como consecuencia de la necesidad de asociación para la solución de problemas, y no como preexistentes a estos.

## 1.2. Objetivos

Mi interés es el de tomar como objeto de estudio una realidad intermedia: el caso de la formación de capital social y su dependencia de otras formas de capital en un barrio que posee algunas características que lo vuelven un objeto sociológico interesante: se trata de un barrio de tipo tradicional, de clase media, residencial, no periférico, con bajo índice de NBI<sup>1</sup> y condiciones de vida buenas y muy buenas (ver mapas 1 y 2), buenas redes de servicios públicos, un nivel educativo medio y buena infraestructura. La relativa escasez de lugares de recreación y la singularidad de algunos centros de reunión –una parroquia, un tablado, un estadio, un club social y deportivo– vuelven su estudio más interesante.

---

<sup>1</sup> Según el estudio de Juan José Calvo sobre las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) en Montevideo, el barrio La Blanqueada tiene el 12,19% de su población con NBI (Calvo, J. J., Las Necesidades Básicas Insatisfechas en Montevideo de acuerdo al Censo de 1996, FCS, UdelaR, 2000).



En este sentido, dos **objetivos generales** guiaron nuestro proyecto. El primero consistió en la *buscar y describir las redes de relacionamiento que constituyen fuentes y formas de capital social en el barrio La Blanqueada*. Indagamos acerca de quiénes participan de dichas redes, qué beneficios obtienen quienes participan de ellas, y si estos beneficios son buscados o no.

En segundo término, buscamos *comparar las aproximaciones teóricas al problema de la existencia de redes de relacionamiento comunitario que caracterizan a la teoría del capital social de Coleman y la de la solidaridad social de Durkheim*. Buscamos, a este respecto, identificar cuál de estos dos marcos conceptuales nos puede brindar una mejor comprensión del fenómeno.

Con el fin de alcanzar nuestros objetivos generales, nos propusimos seguir los siguientes **objetivos específicos**:

1. Elaborar una estructura de variables que refleje las relaciones descritas por Coleman entre las formas y fuentes de capital social, así como de las estructuras sociales que facilitan su surgimiento y variables socioeconómicas básicas, con el fin de identificar la existencia de dichas relaciones en el barrio La Blanqueada.
2. Analizar la relación existente entre las variables recabadas a la luz de ambos marcos teóricos, para encontrar los aspectos que ambas descripciones tienen en común, así como sus diferencias y sus alcances explicativos.

### 1.3. Relevancia social y sociológica del tema

Establecer esta identificación entre ambas teorías nos permitirá establecer una mirada del capital social en función del desarrollo *local*, de lo cual podemos derivar la **relevancia sociológica** de nuestro estudio. Evaluaremos en qué medida es posible aplicar el concepto de capital social a la explicación de fenómenos de desarrollo en un ámbito territorial determinado. Tal como indica Triglia, “Desplazándonos del nivel individual al colectivo, se podrá decir que un determinado contexto territorial resulta más o menos rico de capital social, según los sujetos individuales o colectivos que residen allí estén implicados en redes relacionales más o menos difundidas” (Triglia, 2003: 129). Las ventajas que puede reportar una amplia red de relaciones a nivel local son diversas: formas eficaces de cooperación entre sujetos locales pueden servir para la valorización o crecimiento del capital humano y físico; estrechas redes de colaboración entre sujetos constituyen un recurso competitivo porque pueden favorecer la circulación de información y las relaciones económicas entre los actores, a la vez que maximizan la eficacia de las políticas de desarrollo local.

Pero además, verificar la existencia de estas redes de relacionamiento en un barrio como La Blanqueada nos permitirá abstraer dichos lazos de la lógica del intercambio puramente económico racional en que fue inscrita por algunas de las corrientes teóricas del capital social: estos flujos informales de bienes y favores no responden a la lógica de la satisfacción de necesidades materiales de subsistencia, sino que tienen como soporte la lógica comunitaria del relacionamiento recíproco, la integración social y la generación de sentido.

De esto también se desprende la **relevancia social** del problema. Según algunas perspectivas teóricas del capital social (Coleman, Triglia), dado que las ventajas que ofrece el capital social son para todos los individuos que participan en la red, los actores individuales tienen un menor incentivo para contribuir a su producción –lo cual explica el hecho de que la mayor parte de las formas de capital social sean creadas o destruidas como subproducto de otras actividades. En este sentido, la participación de los sujetos en diversas redes (v. gr., de índole político, religioso o deportivo) podría servir para la movilización de recursos económicos que sirvan al desarrollo (Triglia, 2003: 137-138). De hecho, casi todas las políticas públicas que toman como idea-fuerza al capital social, buscan incentivar este tipo de desarrollo. Sin embargo, es difícil que estas políticas puedan pasar por alto el hecho de que no es lo mismo pensar en la posibilidad de

---

*reactivar* redes preexistentes, que la idea de *crearlas* desde la nada. Cualquier intento por intervenir o accionar en la vida barrial deberá tener en cuenta la existencia previa de redes de solidaridad, intercambio y reciprocidad, que aquí intentamos identificar.

El siguiente trabajo se estructura de la siguiente manera. Luego de esta introducción presentaremos, dentro del marco teórico, las teorías del capital social de Coleman y de la solidaridad social de Durkheim. Les siguen nuestras preguntas de investigación y las hipótesis del trabajo. Aquí nos preguntaremos acerca de las características que asumen las formas de relacionamiento entre los vecinos de La Blanqueada, así como acerca de la mejor conveniencia de la aproximación colemaniana o durkheimiana.

En el cuarto apartado, correspondiente a la definición operacional, detallaremos los indicadores seleccionados para dar cuenta de las variables de análisis según la teoría del capital social. Este paso es crucial, dado que de una correcta definición depende gran parte de la validez de nuestro estudio. Luego, daremos paso al análisis de la información recabada. En los primeros sub-apartados describiremos las formas de capital social tanto de forma univariada como en términos de las relaciones que guardan entre sí y con variables de base. Buscaremos así identificar no sólo la existencia de formas y fuentes de capital social, sino además indagar acerca de quiénes participan en mayor medida de las relaciones de sociabilidad que lo conforman, así como de la relación existente entre dichas formas de capital, y de estas con las estructuras que, según Coleman, favorecen su surgimiento. En contraste con estos puntos, en el último sub-apartado realizaremos una interpretación alternativa de los mismos datos desde la perspectiva de la teoría durkheimiana. Esto nos permitirá, en el último apartado de nuestro trabajo.

## 2. Marco teórico

### 2.1. La solidaridad en la perspectiva de Durkheim

Tal como adelantamos, los conceptos de *Gemeinschaft* y *Gesellschaft* – formulados por Tönnies para dar cuenta de la distinción entre una motivación afectiva según la cual el grupo se conforma como un fin en sí mismo, por un lado, y la de una lógica racional y formalista sobre la cual funcionan las organizaciones burocráticas, por otro lado, fueron reinterpretados por las distintas tradiciones teóricas. Así, Weber conserva la clásica polaridad entre comunidad y asociación para designar dos tipos extremos entre los que pueden ubicarse casi todas las formas de relacionamiento social: las relaciones sociales basadas en fundamentos afectivos y emocionales, ligadas a los lazos de sangre, amistad y erotismo (relaciones comunitarias), de aquellas basadas en el cálculo, la racionalidad con arreglo a fines y los intercambios económicos. De esta manera, en la formulación weberiana los intereses, las normas, y los afectos sirven de fundamento a diferentes formas de relacionamiento social, desde las más simples, de amistad o intercambio entre dos personas, a las más complejas, como el Estado, el mercado y las corporaciones. Asimismo, Weber se ocupó de mostrar los modos en que acciones de sujetos sustentadas en motivaciones religiosas, afectivas o de otro tipo, pueden dar como resultado consecuencias económicas de gran alcance: su estudio del surgimiento del capitalismo moderno como resultado de la racionalización de la conciencia religiosa es acaso el ejemplo paradigmático de los modos cómo la sociología clásica abordó el estudio de los comportamientos privados y particulares para la explicación de cambios estructurales. De la misma manera, en *Las sectas protestantes y el espíritu del capitalismo*, Weber caracterizó a las sectas protestantes como una forma de comunidad que ejerce un fuerte control sobre sus miembros, lo que permite hacer circular con mayor fluidez la información y confianza que facilitan –e incluso permiten– determinadas formas de intercambios comerciales. La carta de aceptación por parte de dichas sectas de un miembro operaba como una especie de certificación de calidad moral que daban a esa persona una capacidad de crédito extraordinaria (Weber, 1985:62).

Desde la perspectiva marxista, las relaciones sociales de producción son constitutivas y definitorias de la vida individual de los sujetos: el establecimiento de relaciones sociales es una condición para la producción de la vida material de los sujetos

en condiciones históricas determinadas. En esta aproximación, el mismo capital es “ya relacional, sustancia y relación al mismo tiempo, ya que no puede existir producción de ‘mercancías’ con prescindencia del relacionamiento social”. Desde este punto de vista, como señala Hernández (2004), “el descubrimiento de que la organización y los lazos sociales pueden brindar rendimientos económicos, sólo puede ser tal si el problema es examinado desde el supuesto liberal de que los intercambios de tipo ‘puramente’ económico ocurre entre ‘robinsones’”.

Durkheim, por su parte, ya había señalado la importancia de los lazos sociales – que denominó de «*solidaridad*»– para la constitución y el mantenimiento del orden social, y conceptualizó las transformaciones de las sociedades como un pasaje de unas formas a otras de solidaridad. Desde su perspectiva, en el progreso de las sociedades más primitivas a las más avanzadas se produce un aumento de la división del trabajo, que se traduce en el paso de sociedades típicamente segmentales a sociedades más organizadas. En aquellas sociedades segmentales se encuentra un bajo desarrollo de la división del trabajo, como consecuencia de la cual se presenta una solidaridad de tipo mecánica, o basada en las similitudes entre los individuos. Además, cada segmento cumple las mismas funciones y persigue los mismos objetivos, sin estar casi en contacto unos con otros. En las sociedades más avanzadas, por el contrario, encontramos que los segmentos se han ido envolviendo unos a otros, cumpliendo diferentes funciones aplicadas a distintos fines; y esta complementariedad de funciones crea entre los individuos una solidaridad de tipo orgánico, o de cooperación basada en las deferencias. Así, tanto en una como en otras formas sociales, la división del trabajo cumple con una función moral: provee la solidaridad necesaria para que la estructura pueda sobrevivir. De esta manera, la causa del incremento de la división del trabajo es, para Durkheim, la disolución de la estructura segmental típica de las sociedades primitivas en favor de la estructura organizada característica de las sociedades más avanzadas, esto es, la pérdida por parte de los segmentos de su individualidad. Sucede así que “en la medida en que la constitución social es segmental, cada segmento tiene sus órganos propios que están como protegidos y mantenidos a distancia de los órganos semejantes por los tabiques que separan a los distintos segmentos. Pero, a medida que los tabiques se diluyen, es inevitable que los órganos similares se alcancen, entren en lucha y se esfuercen por sustituirse unos a otros” (1967:228). Al tener los distintos segmentos las mismas necesidades y perseguir los mismos objetivos, entran en una dura lucha por estos. La división del trabajo es un resultado de esa lucha que hace a su desenlace suavizado, en

tanto que “gracias a ella los rivales no están obligados a eliminarse mutuamente, sino que pueden coexistir unos al lado de los otros. También, a medida que se desarrolla, provee los medios para mantenerse y sobrevivir a un mayor número de individuos que, en sociedades más homogéneas, tenderían a desaparecer” (1967:229) Así, la división del trabajo dentro de la estructura determina el tipo de solidaridad necesaria para que los individuos puedan coexistir y para que el grupo sobreviva, cumpliendo con su función eminentemente moral. El papel del Estado, en esta perspectiva no era más que el de consagrar unos valores y unas normas sociales que son constitutivas a la identidad del colectivo (nacional) y son vitales para su perpetuación como un todo coherente.

Es así que, de diversas maneras, la comunidad adquiere para la teoría social moderna distintas formas típico-ideales, que deben siempre ser consideradas como extremos de un continuo. Así, y tal como indica Anderson, “en algunos de sus usos, la comunidad hace referencia a una primaria colectividad cara-a-cara (...). O bien, la comunidad puede ser una colectividad secundaria, formada por una mezcla de gente, una mezcla de actividades de trabajo y una mezcla de grupos formales e informales, con buena parte de su vida anónima” (1965:48). Encontramos en estos tipos de comunidad una clara correspondencia con los grupos de tipo primario y secundario: “los primeros (grupos primarios) son pequeños, y están definidos por la interacción cara-a-cara. Tienen sus propias normas de conducta y son solidarios. Dentro de esta categoría puede incluirse a la familia y grupos de amigos. Los últimos (grupos secundarios) son más grandes y cada miembro no interactúa directamente con todos los demás. Algunos (...) pueden ser descritos como asociaciones cuando al menos algunos miembros interactúan, cuando hay un sistema normativo identificable y cierto sentido compartido de la existencia corporativa”<sup>2</sup>. Para describir estos tipos de comunidad, nos valdremos de la distinción acuñada por Anderson entre *vecindarios de participación primaria* (en adelante VPP) y *vecindarios de participación secundaria* (en adelante VPS).

El VPP típico-ideal posee varias cualidades particulares, entre las que destacan su bajo grado de urbanización, su fuerte homogeneidad social y su baja densidad de población. La presencia de estos elementos determina, antes que nada, la existencia de

---

<sup>2</sup> En inglés en el original: “The former (primary groups) are small, being defined by face-to-face interaction. They have their own norms of conduct and are solidaristic. Within this category may be included the family, groups of friends and many work groups. The latter (secondary groups) are larger and each member does not directly interact with each other. Some (...) can be described as associations when at least some members interact, when there is an identifiable normative system and some shared sense of corporative existence” (Abercrombie et. al., 1984:97-98).

una fuerte integración social: cuando el grupo es más pequeño y sus integrantes más similares entre sí, la «*conciencia colectiva*», definida por Durkheim como el sistema formado por “el conjunto de creencias y sentimientos comunes al término medio de los miembros de una misma sociedad” (1967:74), juega un papel preponderante a nivel individual con respecto a la propia personalidad, de modo que la interacción se ajusta mejor a un modelo, creencias y valores compartidos.

Por otro lado, su bajo nivel de urbanización restringe el mercado de bienes y servicios y actúa en detrimento de la división del trabajo. Ambas consecuencias determinan en estos vecindarios una baja movilidad social, lo que favorece aún más la homogeneidad social, la cohesión del grupo y la conformidad respecto de las normas y los usos sociales. Al mismo tiempo, la escasa movilidad geográfica determina que las oportunidades de interacción social se vean limitadas. La comunidad se conforma como un sistema social en sí, y adquiere una forma cerrada hacia afuera y abierta hacia adentro: el individuo mantiene contactos más íntimos y determinados principalmente por las distancias geográficas.

En el otro extremo del continuo, los VPS poseen rasgos radicalmente opuestos a los peculiares de los VPP. Característicos de las sociedades modernas, aquellos se encuentran altamente urbanizados. Podemos percibir en ellos una alta densidad de población, y un creciente mercado de bienes y servicios. Esto determina un incremento de la diversidad cultural y heterogeneidad social, lo que, a su vez, actúa en detrimento de la integración social: hay cada vez más individuos desempeñando un abanico más amplio de ocupaciones, persiguiendo fines diferentes y sosteniendo diversas creencias y valores. De este modo, la propia personalidad cobra un papel predominante sobre la conciencia colectiva.

Por otra parte, y tal como indica Anderson, “cuanto más urbanizada sea una comunidad, (...), más móvil se vuelve su población. (...) La aceptación de vecindario en situaciones así, se vuelve selectiva y las relaciones más flexibles” (1965:53). El individuo, que accede ahora a grados más intensos de interacción social, se desprende de las restricciones que le presentaban las distancias geográficas, y sus relaciones quedan ahora mejor definidas por la dimensión temporal: escoge a sus amigos en los diversos ámbitos de los que participa, a la vez que el resto de sus contactos se vuelven más impersonales. La movilidad incide, además, negativamente en el grado de integración social. Ogburn y Nimkoff señalan al respecto: “la integración supone

permanecer en el grupo y desear permanecer en él, mientras que la movilidad es un acto que separa a un individuo o a varios del grupo al que venían perteneciendo” (1971:159).

A estos distintos tipos de comunidad parecen corresponderles, según las caracterizaciones de diversos autores, formas y grados también distintivos de control y solidaridad sociales. Enfoquemos nuestra atención sobre el primero de estos fenómenos.

El *control social* encuentra su raíz en los mismos procesos de interacción que regula: “la interacción *es* el control, y no establece un control, según la fatal expresión de algunos autores que escriben sobre el gobierno (...) Obtenemos el control por medio de una integración efectiva. (...) La actividad destinada a autocrear la coherencia *es* la actividad controladora”<sup>3</sup>. Distinguiremos entre dos formas de control típico-ideales, también extremos de un continuo: control social *informal* y control social *formal*. Al primero definiremos como el conjunto de “procesos y medios por los cuales el grupo limita las desviaciones con relación a las normas sociales” (Ogburn y Nimkoff, 1971:210), consistentes en convenciones no estatuidas, y basadas en la expectativa de que la desviación acarreará una reacción de desaprobación. Al respecto, Gerth y Wright Mills escriben: “las convenciones son generalmente reconocidas como ataduras, o al menos objeto de expectativas definidas, y se les protege de la violación mediante sanciones de desaprobación, incluyendo el *boycott* informal y el ostracismo. (...) La ‘agencia que hace cumplir’ las convenciones no es un comité especializado, sino más bien toda la opinión de la comunidad, o al menos la opinión del círculo de iguales. Las expectativas de desaprobación general, si uno transgrede la convención, pueden internalizarse y formar parte del otro generalizado, que, de este modo, cumple la función de un motivo psicológico para la conformidad convencional” (1963:248). De este modo, la interacción está orientada en gran medida al control difuso y generalizado de la vida cotidiana por parte del grupo, y se basa en la motivación de la aceptación por parte de este. Las sanciones que el grupo inflige al individuo que se desvía de las normas pasan por mecanismos como el chisme, la crítica, el ridículo o el escarnio, y cuya alta efectividad reside en el hecho de que el concepto que nos formamos sobre nuestro *propio yo* procede de las opiniones de los otros.

Esta forma de control es la que corresponde a los VPP: es el existente entre los miembros de un pequeño grupo homogéneo que comparten los mismos modelos de comportamiento. De este modo, y como señala Homans, “cuanto mayor sea el número

---

<sup>3</sup> Metcalf, H. C., y Urwick, L. *Dynamic administration*, citado por Homans (1972:311). Cursivas en el original.

de elementos de la conducta social que se vinculan unos con otros en una dependencia mutua y cuanto más compleja es la vinculación, mayor es la probabilidad de que un cambio en uno de los elementos produzca cambios en los demás, tendientes a trastocar el cambio original. O, mejor dicho, cuanto más completa es la forma en que un grupo se convierte en un sistema social, mayor es su control sobre el miembro individual” (1972:310). Puesto además que la movilidad que caracteriza al VPP es muy escasa, y que “la efectividad del control que un grupo ejerce sobre sus miembros está influida por las oportunidades sociales y físicas para escapar del grupo que se ofrecen a sus miembros”, podemos conjeturar que el control ejercido por el grupo, o informal, alcanza su máxima eficacia en este tipo de vecindarios.

Por otro lado, definiremos al control social formal como aquel “integrado por las reacciones sociales a los comportamientos desviados establecidas en las leyes y en los reglamentos «oficiales»” (Picó y Sanchís, 1996:93). Gerth y Wright Mills distinguen dos rasgos distintivos del control social ajustado a la conformidad con la ley: “primero, como pauta de conducta, está sostenido por el hecho de que la desviación acarreará sanciones, tendientes a lograr la conformidad, o castigos. Segundo, estas sanciones son aplicadas por un cuerpo de personas con poderes especiales para cumplir la función. (...) en las sociedades modernas el orden legal del Estado tiene la jurisdicción más inclusiva”(1963:249).

Esta forma de control social es propia de los VPS: se configura como la más adecuada para garantizar la integración social en las grandes sociedades urbanas, grupos humanos de tipo asociativo, donde el anonimato del individuo le permite grados más amplios de desviación.

Habiendo definido ya las diferencias entre los mecanismos de control particulares a cada tipo de vecindario, adentrémonos en la definición y categorización de la solidaridad social. Utilizaremos la definición durkheimiana de *solidaridad social* en tanto fruto de un determinado grado de división del trabajo, y medio para hacer posible la existencia de diversos tipos de sociedad. Delinearemos así, dos tipos opuestos de solidaridad: *mecánica*, o basada en las similitudes entre los individuos, y *orgánica*, o basada en las diferencias existentes entre ellos.

El primer tipo de solidaridad es definido por Durkheim a través de tres grandes rasgos. Así, la solidaridad mecánica: -1) “une al individuo a la sociedad directamente, sin ningún intermediario”; -2) desde su perspectiva la sociedad se conforma como “un conjunto más o menos organizado de creencias y sentimientos comunes a todos los

miembros del grupo: es el tipo colectivo"; y -3) "sólo puede ser fuerte en la medida en que las ideas y las tendencias comunes a todos los miembros de la sociedad sobrepasen en número e intensidad a aquellas que pertenecen a cada uno de ellos personalmente", por lo que "la conciencia individual, considerada bajo este aspecto, es una simple dependencia del tipo colectivo y sigue todos los movimientos del mismo, como el objeto poseído sigue aquellos que le imprime su propietario" (1967:112-114).

Este es el tipo de solidaridad que hace posible la existencia del los VPP. Derivada de las semejanzas entre los individuos, es característica de los pequeños grupos homogéneos con fuertes estados de conciencia colectiva. Al respecto, Ogburn y Nimkoff señalan que "la unidad del grupo se ve (...) debilitada por los intereses divergentes o contrapuestos. (...) Si una sociedad es culturalmente homogénea, es menos probable que se produzcan tales divergencias" (1971:157). Por otra parte, y prestando atención al hecho de que en las comunidades primarias encontramos un mercado de bienes y servicios sumamente restringido, señalan que "cuando en una pequeña comunidad no hay mucho dinero en circulación, no hay tampoco mucho tráfico de bienes, por constituir un engorroso proceso de intercambio. (...) El préstamo de bienes se convierte en un rasgo de la comunidad, y otro tanto ocurre con los servicios. Hay mucha ayuda mutua. (...) Los regalos son medios de intercambio, y el hacer regalos suele ser frecuente, aunque los regalos sean de poca importancia" (1971:364).

La solidaridad orgánica es definida por Durkheim mediante oposición a la anterior, en tanto que: 1) en ella el individuo "depende de la sociedad, porque depende de las partes que la componen"; 2) la sociedad de la que se es orgánicamente solidario "es un sistema de funciones diferentes y especiales unido por relaciones definidas"; y 3) "sólo es posible si cada uno tiene su esfera de acción propia. por consiguiente, una personalidad. Es necesario que la conciencia colectiva deje al descubierto una parte de la conciencia individual para que allí se establezcan estas funciones especiales que ella no puede reglamentar" (1967:112-114). Este es el tipo de solidaridad que hace posible la existencia de los VPS, grandes grupos heterogéneos de tipo asociativo, con altos grados de división del trabajo, residentes en zonas altamente urbanizadas.

Las principales variables propuestas desde la perspectiva durkheimiana, quedan entonces establecidas como «*tipo de vecindario*», «*tipo de control social*» y «*tipo de solidaridad social*». Para la variable «*tipo de vecindario*» identificaremos, tal como ya hemos explicitado, las categorías de «*vecindario de participación primaria*», que abreviaremos como VPP, y «*vecindario de participación secundaria*», que

abreviaremos como VPS. A la variable «*tipo de control social*» asignaremos las categorías de «*control social informal*» y «*control social formal*», ya definidas más arriba. Finalmente, para la variable «*tipo de solidaridad social*» identificaremos las categorías de «*solidaridad mecánica*» y «*solidaridad orgánica*». Recordemos que las categorías propuestas para cada variable no son más que tipos ideales, extremos de un continuo: nunca encontraremos, por ejemplo, un vecindario que para este grupo de teorías sea de participación primaria en su forma “pura”, sino que podremos definirlo como tal en tanto que se ajuste en mayor o menor medida al modelo propuesto.

## 2.2. La teoría del Capital Social de Coleman

Los lazos particularistas de reciprocidad y solidaridad que surgen por la pertenencia a pequeños grupos –familiares, barriales, profesionales-, cambiaron de nombre con Bourdieu. Estas redes fueron consideradas por el autor como otra forma de capital (junto con el económico y el cultural) transmisible intergeneracionalmente, que denominó «capital social». En su perspectiva pasa a primer plano, antes que las relaciones en sí, los beneficios *económicos* que puede otorgar a las personas el acceso privilegiado a estas redes de relacionamiento. Bourdieu define el capital social como “la totalidad de los recursos potenciales y actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos”. En otras palabras, se trata de “la totalidad de recursos basados en la pertenencia a un grupo” (Bourdieu, 2000:148). En su perspectiva pasan a primer plano, no las relaciones en sí, sino los beneficios *económicos* que entrañan o suponen para las personas el acceso privilegiado a estas redes de relacionamiento. En este sentido, “El capital es trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o ‘incorporada’. Cuando agentes individuales o grupos se apropian de capital privada o exclusivamente, posibilitan, también, gracias a ello, la apropiación de energía social en forma de trabajo vivo o de trabajo cosificado” (Bourdieu, 2000:131).

De esta forma, la preocupación de Bourdieu se centra en las formas en que dicho capital es transmitido de una generación a otra como forma de ocultar la transmisión directa de capital económico, y en la manera en que esta transmisión tiende a la reproducción de la estructura social. Esta misma preocupación, sin embargo, lo lleva a acotar el concepto a las clases sociales donde circula el capital financiero.

Después de Bourdieu, y tal como señalábamos al comienzo, se producen dos cambios importantes en los modos de conceptualizar esta noción que, por lo demás, conserva el nombre de «capital social». En primer lugar el concepto se convierte en un elemento clave para el análisis de la pobreza (y no sobre los modos de transmisión de capital) y de propuestas para su superación: de la misma manera en que Bourdieu sólo analizaba el capital social en clases altas, esta segunda perspectiva restringió su estudio del capital social al aprovechamiento de las redes sociales dentro de clases bajas, basados en el interés por las formas de producción y supervivencia y sus manifestaciones. En segundo lugar, cambia la connotación del concepto: no describe ya unos lazos opuestos a un ideal universalista de igualdad e impersonalidad asegurados por el carácter formal y racional del Estado de bienestar, sino que da cuenta de las relaciones informales que sirven de sustento a los individuos desamparados por el mercado. De esta manera, la oposición entre Estado y mercado se zanja a través del papel salvador de unas relaciones que, por su carácter afectivo y “desinteresado” no puede ser universalizado ni formalizado. En resumen, las teorías sobre el capital social pueden ser agrupadas en dos grandes conjuntos. Esta teoría considera al capital social, así, como una forma de beneficio en tanto medios económicos de vida, que puede encontrarse en cualquier clase social. Esta reformulación del concepto de capital social puede encontrarse en autores como Coleman, Putnam y Granovetter, quienes contribuyeron a iluminar esa trama de redes sociales y revalorizar su importancia.

Coleman define al capital social como una serie de entidades con dos elementos en común: todas están basadas en alguna forma de estructura social, y facilitan la acción de los actores (individuales o corporativos) dentro de la estructura. El capital social tiene, según Coleman, algunas similitudes y diferencias con otras formas de capital. Entre sus similitudes, se cuenta con que es productivo –lo que permite alcanzar fines que no serían posibles en su ausencia–, y, tal como sucede con el capital físico, no es completamente fungible, dado que puede ser específico de ciertas actividades.

Sin embargo, y a diferencia de las otras formas de capital, el capital social se encuentra en la estructura de relaciones entre actores, no en los propios actores ni en los implementos físicos de producción (Coleman, 2000:16.19), lo cual le confiere una cualidad única: su característica de “bien público”. En este sentido –y tal como esbozábamos en la introducción–, dado que las acciones que permiten el surgimiento del capital social benefician más al resto de las personas que participan de la red que al propio actor (esto es, dado que los beneficios de la inversión serían públicos), éste no

estará interesado en actuar con el fin exclusivo de generar dicho capital. El resultado, según Coleman, es que “most forms of social capital are created or destroyed as by-products of other activities. This social capital arises or disappears without anyone’s willing it into or out of being and is thus even less recognized and taken account of in social action than its already intangible character would warrant” (2000:35).

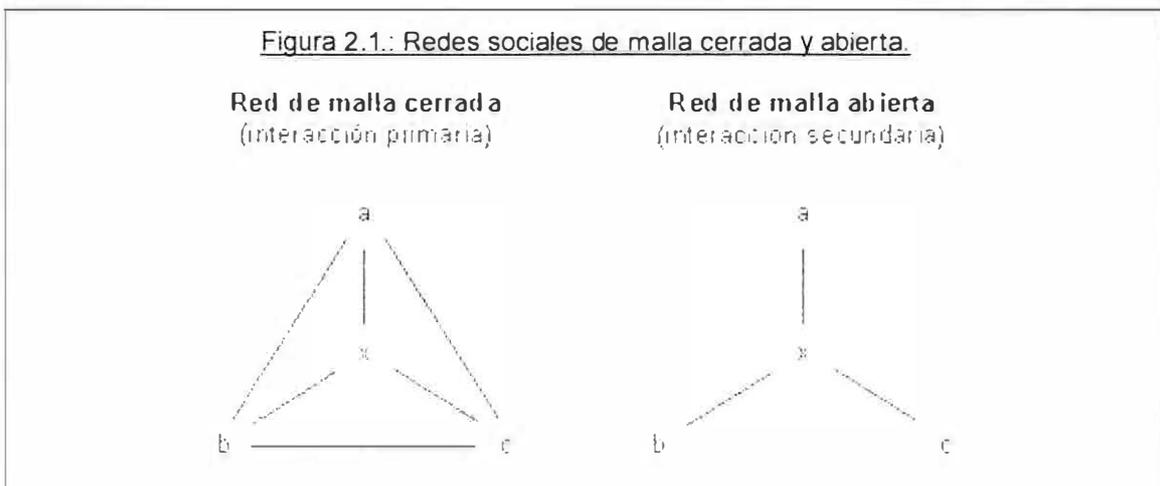
Coleman distingue tres formas de capital social: 1) obligaciones, expectativas y confiabilidad de las estructuras; 2) canales de información, que proveen fundamentos para la acción; y 3) normas y sanciones efectivas que faciliten la acción dentro de la estructura (Coleman, 2000: 20-23).

Las **obligaciones y expectativas de reciprocidad** consisten en una serie de compromisos que asumen quienes intercambian ayudas, préstamos u obsequios. Según el autor, se trataría de “facturas de crédito” ficticias que reciben las personas al brindar alguna ayuda o préstamo a otra persona: al realizarse el intercambio, se establece tanto una expectativa por parte de quien hizo algo por el otro de que ese otro va a comportarse de manera recíproca en el futuro, como una obligación de reciprocidad por parte de quien recibió ese favor. La posesión de esta forma de capital social depende tanto de la confiabilidad de la estructura social, como de la extensión de obligaciones de las cuales se puede hacer uso: quien haya depositado inteligentemente su confianza en muchos “deudores”, podrá hacer uso en el futuro de una gran masa de “crédito” si lo llegara a necesitar. Es importante agregar sobre este punto, que Coleman reconoce que las diferencias de esta forma de capital social entre distintas estructuras sociales dependen de la necesidad que tengan las personas de recibir ayuda, la existencia de otras fuentes de ayuda (tales como servicios gubernamentales), el nivel de ingresos, y el nivel de homogeneidad cultural (2000:21). Un último factor relevante es la estabilidad locativa de las familias: las relaciones sociales que constituyen su capital social son rotas cada vez que estas cambian de domicilio (2000:31).

La segunda forma de capital social viene constituida por el flujo potencial de **información** que posee una red de relaciones sociales. Dado que la información es importantísima para proveer bases para la acción, pero al mismo tiempo muy costosa, esta suele ser adquirida mediante el uso de relaciones sociales que son mantenidas con otros propósitos: personas que se encuentran, por ejemplo, en un club deportivo, pueden intercambiar información sobre sus vecinos para orientar su acción en otros planos. En la medida que las personas compartan más redes de conocimiento entre sí, mejor información manejarán sobre las demás.

En tercer lugar, las **normas y sanciones efectivas** son una forma importantísima de capital social: sirven para incrementar la credibilidad de las redes sociales al castigar a quienes no cumplan con sus obligaciones y recompensar a quienes sí lo hagan con crédito. Esta forma de capital social depende, a su vez, de la anterior: en la medida que los canales de información sean suficientemente fuertes, la transmisión de normas estará garantizada y las sanciones podrán hacerse efectivas.

Además de estas tres formas de capital social, Coleman reconoce dos características de las estructuras sociales que favorecen al capital social. En primer lugar, está lo que él llama “*closure of social networks*”, o “cierre de las redes sociales” (tal como aparece en la figura 2.1.): “a necessary but not sufficient condition for the emergence of effective norms is action that imposes external effects on others” (2000:23). En este sentido, cuanto más relacionadas estén las personas entre sí (esto es, cuantos más contactos establezcan con conocidos y sus conocidos a su vez establezcan entre sí), tanto más fácilmente surgirán normas efectivas para guiar la acción de las personas involucradas. Y a su vez, estructuras cerradas de relacionamiento facilitarán otra forma de capital social –nos referimos a la confiabilidad de las estructuras que permiten el flujo de obligaciones y expectativas de reciprocidad: es más fácil forjarse una reputación que favorezca la confianza en una red cerrada que en una abierta.



La segunda estructura que propicia el capital social es, según el autor, la existencia de “organizaciones sociales apropiables” (2000:25): se trata de organizaciones creadas con fines específicos que, sin embargo, pueden ser utilizadas con otros propósitos (por ejemplo, para obtención de información sobre otros temas, o exigencia de reciprocidad de una obligación contraída en otro ámbito), constituyéndose así en fuentes de capital social. En este sentido, distintos vecinos que asisten al mismo

---

club deportivo donde sus hijos practican básquetbol, pueden intercambiar, por ejemplo, información sobre la escuela, otros vecinos, etc.

Para concluir con este punto, proponemos entonces como las principales variables –desde la perspectiva colemaniana–, quedan entonces establecidas como «*Expectativas y obligaciones de reciprocidad*», «*Canales de información*», «*Normas y sanciones efectivas*», y «*Estructuras que facilitan el surgimiento del capital social*». Pasemos ahora a la formulación de nuestras preguntas de investigación e hipótesis, para luego definir operacionalmente a estas variables y a las relaciones que mantienen entre sí.

### 3. Preguntas e hipótesis

#### 3.1. Preguntas de investigación

Decíamos más arriba que nuestro interés consiste en estudiar la forma en que los vecinos establecen vínculos de reciprocidad bajo unas condiciones socioeconómicas que no obligan al establecimiento de redes para el aseguramiento de la subsistencia, pero que tampoco asegura una sobreabundancia de recursos que permita prescindir del entorno inmediato –y que no ofrece gran variedad de estímulos al consumo o a formas impersonales de recreación dentro de sus límites. Es en este marco que realizamos las siguientes preguntas:

¿Existen redes de relacionamiento comunitario entre vecinos en el barrio La Blanqueada? En caso afirmativo, ¿qué características asumen? ¿Quiénes participan en ellas? ¿Qué funcionalidades pueden ser atribuidas a dichas redes? ¿Pueden ser pensadas bajo las conceptualizaciones teóricas de Coleman de capital social, o pueden ser mejor entendidas en términos de otras interpretaciones teóricas?

**En suma, nos preguntamos: ¿cuáles son las características que asumen las formas de relacionamiento social entre vecinos en el barrio La Blanqueada y cuál de dos teorías –la durkheimiana de la solidaridad y la colemaniana del capital social– puede brindar una mejor comprensión del fenómeno?**

En relación con la contribución de la teoría del Capital social podemos preguntarnos a la vez: ¿el conceptualizar dichas relaciones en términos de “activos” y de “capital social” agota el significado que estas relaciones tienen para los actores mismos? ¿O podemos afirmar que los beneficios derivados de la pertenencia a ellas, –y que son, como afirman los mismos autores un residuo beneficioso de la solidaridad– son un aspecto secundario del valor (no económico) que estas relaciones cobran para los actores?

#### 3.2. Hipótesis

Como primera hipótesis, y basándonos en la teoría del capital social de Coleman, proponemos que:

**H1:** *Entre los vecinos del barrio La Blanqueada existen redes de relaciones basadas en la confianza mutua, que pueden ser descritas bajo las tres formas contempladas por Coleman de capital social: a) Obligaciones y expectativas de reciprocidad; b) canales de información; y c) normas y sanciones efectivas. Además, es posible encontrar allí también las estructuras facilitadoras del surgimiento de estas redes: el cierre de las redes sociales y organizaciones sociales apropiables.*

Sin embargo, y en la medida que vayamos analizando la evidencia que surja en este sentido, nos valdremos del marco que provee Durkheim al caracterizar las sociedades basadas en vínculos primarios para contrastar a una segunda hipótesis. En este sentido, discutiremos a la cuestión de si el conjunto de redes de relacionamiento caracterizadas como de «capital social», tiene para los involucrados un significado, una utilidad y un valor extraeconómicos primordiales de los cuales aquellos «activos» basados en el capital social son un subproducto y a los cuales, por tanto, se encuentran subordinados. A este respecto, nuestra segunda hipótesis indicará que:

**H2:** *Los beneficios que brindan estas relaciones, entendidos como «activos» que constituyen el «capital social» del barrio, son el subproducto de unas relaciones de solidaridad que, para quienes participan de dichas redes de intercambio de bienes, favores e información, tienen un valor extraeconómico primordial que puede ser mejor entendido desde la teoría durkheimiana de la solidaridad social.*

#### 4. Definición operacional

Daremos ahora cuenta del esquema de funcionamiento de las variables implicadas en el marco teórico, que nos es útil para la traducción de dichas variables y sus relaciones a términos operacionales. Este proceso, al que Kerlinger denomina *estructura* de investigación, se vuelve central a nuestro trabajo, al punto que todo este pasa a depender de aquél: no podemos dejar de lado los enormes problemas de validez que pueden acarrear incorrectas definiciones operacionales, por lo que ponemos especialmente bajo sospecha toda referencia de las definiciones conceptuales a fenómenos observables.

“La *estructura* –escribe Kerlinger– es el bosquejo, el esquema, el paradigma de operación de las variables. Al trazar diagramas donde se describen las variables, su relación y yuxtaposición, construimos esquemas estructurales que nos permiten alcanzar las finalidades operacionales de la investigación” (1975:289). Por ello habremos, en primer lugar, de volver sobre nuestras hipótesis para diagramar el tipo de relación que esperamos encontrar entre las variables objeto de nuestra investigación. En segundo término, buscaremos los indicadores que mejor den cuenta de esas variables y sus dimensiones con el fin de expresar las hipótesis en términos operacionales, referidas a fenómenos observables.

Ubicándonos en la perspectiva de Coleman, hemos seleccionado aquellos ítems que, contruidos para medir diversas dimensiones de la solidaridad y la reciprocidad, tenían validez sustantiva para registrar las tres fuentes y formas del capital social en perspectiva del autor. Asimismo, se seleccionaron otros que registran la existencia de estructuras que facilitan el surgimiento de estas formas de capital social. De esta forma, nuestras principales variables quedaron definidas como: “Expectativas de reciprocidad” (V1); “Canales de información” (V2); “Normas y sanciones efectivas” (V3); y “Estructuras facilitadoras del capital social” (V4).

Para describir la variable “**Expectativas de reciprocidad**”, recurrimos a dos dimensiones: la “Percepción de similitud” con los vecinos, que recoge la percepción de diferencias económicas y generales (por separado) entre los vecinos; y el “Intercambio de bienes y servicios”, que recoge la frecuencia de ayudas, regalos o préstamos dados o recibidos en el último mes de o por parte de los vecinos. A este respecto, cabe destacar que se construyó una tipología de “Integración a redes de intercambio de bienes y

favores”, que comprende tres tipos: a) «integrados», que son aquellos que en el último mes recibieron y brindaron algún tipo de ayuda, regalo o préstamo; b) «intermedios», que son aquellos que o bien brindaron o bien recibieron aquellas ayudas; y c) «marginados»<sup>4</sup>, que ni reciben ni brindan ayudas. Este es el indicador más importante de las expectativas de reciprocidad, y nos fue útil a la hora de analizar la relación entre esta variable y otras formas de capital social, estructuras facilitadoras y variables de base.

La existencia y recurrencia a “**Canales de información**” informales fueron relevados directamente, preguntando: a) los tipos de canales de información por los que se enteran de lo ocurrido en el barrio, lo que comprende las categorías «vecinos o amigos» (que releva canales informales), «medios masivos» (canales formales) y «no se entera»<sup>5</sup>; y b) la frecuencia con la que se mantienen conversaciones con los vecinos, que incluye las categorías «más de una vez por semana» y «menos de una vez por semana».

En tercer lugar, para el análisis de los factores que se relacionan con la vigencia de “**Normas y sanciones efectivas**”, hemos relevado como indicadores de la dimensión “Control social informal” la “Importancia atribuida a la opinión de los vecinos sobre el entrevistado”, y la “Importancia atribuida a la propia opinión sobre los vecinos”. En este punto, se construyó otra tipología de “importancia asignada a la reputación en el barrio” que comprende tres tipos: a) alta importancia, que son aquellos que consideran importante la opinión que los vecinos tienen de ellos, y que consideran que también sus vecinos toman en cuenta la propia opinión sobre ellos; b) importancia relativa, que son quienes o bien consideran importante su propia opinión para otros, o que la opinión de los otros sobre él es importante; c) baja importancia, que son aquellos que ni asignan importancia a lo que los vecinos piensen de ellos, ni creen que a sus vecinos les importe su opinión.

Por último, y para el registro de las “**Estructuras facilitadoras del capital social**”, hemos tomado los siguientes indicadores: para dar cuenta del “Cierre de la malla social”, recurrimos a la “Antigüedad de residencia en el barrio”; y para reflejar la existencia y participación de “Organizaciones sociales apropiables”, recabamos la variable “Se reúne con vecinos en organizaciones barriales”.

---

<sup>4</sup> Usamos el término “marginado” en sentido no técnico: se trata de sujetos integrados a la trama social más amplia, pero que no participan en las redes de intercambio del barrio, dando o recibiendo ayuda alguna

<sup>5</sup> Esta variable fue recodificada en otra llamada “Se entera de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos”, que asume los valores «Sí» y «No».

El siguiente esquema busca resumir las definiciones realizadas en los párrafos precedentes.

Variable		Dimensión		Indicador	
1	Expectativas y obligaciones de reciprocidad	1.1	Percepción de similitud	1.1.1	Percibe diferencias en términos generales
				1.1.2	Percibe diferencias económicas
		1.2	Intercambio de bienes y servicios	1.2.1	Recibió ayuda, regalo o préstamo por parte de un vecino en el último mes
				1.2.2	Brindó ayuda, regalo o préstamo por parte de un vecino en el último mes
				1.2.3	Integración a redes de intercambio de bienes y favores
2	Canales de información	2.1	Existencia	2.1.1	Se entera de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos
		2.2	Recurrencia	2.1.2	Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos
3	Normas y sanciones efectivas	3.1	Control Informal	3.1.1	Importancia atribuida a la opinión de los vecinos sobre el entrevistado
				3.1.2	Importancia atribuida a la propia opinión sobre los vecinos
				3.1.2	Importancia asignada a la reputación en el barrio
		3.2	Seguridad	3.2.1	Piensa que es un barrio tranquilo
				3.2.2	Necesidad de patrullaje policial
				3.2.3	Conoce vecinos delincuentes
4	Estructuras facilitadoras del surgimiento de capital social	4.1	Cierre de malla social	4.1.1	Antigüedad de residencia en el barrio
				4.1.2	Número de amigos en barrio
				4.1.3	Nº amigos conocidos entre sí
		4.2	Organizaciones sociales apropiables	4.2.1	Se reúne con vecinos en organizaciones barriales

Dada la gran cantidad de indicadores disponibles, hemos optado por analizar los datos recogidos a través de algunos que, a nuestro entender, reflejan de mejor manera la definición conceptual de las variables propuestas —y que en el esquema precedente aparecen en celdas coloreadas. Así, y para referirnos a las «Expectativas y obligaciones de reciprocidad», recurriremos a la tipología de «Integración a redes de intercambio de bienes y favores» (Indicador 1.2.3); para los «Canales de información» elegimos los indicadores «Se entera de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos» (2.1.1) y «Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos» (2.1.2); para las «Normas y sanciones efectivas, la tipología de «Importancia asignada a la reputación en el barrio» (3.1.2); y para las «Estructuras facilitadoras del surgimiento de capital social» escogimos la «Antigüedad de residencia en el barrio» (4.1.1) y «Se reúne con vecinos en organizaciones barriales» (4.2.1).

Traduzcamos nuestra hipótesis principal, ahora sí, a términos operacionales:

**H1:** *Entre los vecinos del barrio La Blanqueada existe un alto grado de integración a redes de intercambio de bienes y favores, que se encuentra relacionado con la existencia y recurrencia frecuente a canales informales de información sobre lo que ocurre en el barrio y a mecanismos de control social informal que promueven la sujeción a normas y sanciones efectivas. Además, quienes se ven involucrados en dichas redes participan a su vez en mayor medida en organizaciones barriales, y residen en el barrio desde hace más tiempo en el barrio.*

## 5. Análisis de la información

Para el análisis de la información recabada, comenzaremos por una descripción univariada de los indicadores de formas y fuentes de capital social. En una segunda instancia, elucidaremos las relaciones existentes entre estas formas de capital social y las variables de base recogidas por nuestra encuesta, con el fin de describir en términos socioeconómicos a las personas que se vinculan en mayor o menor medida con redes de intercambio de bienes y favores en el barrio. La tercera sección de este apartado consistirá en un análisis de la relación que los indicadores de capital social guardan entre sí. Finalmente, examinaremos las relaciones existentes entre estos indicadores y aquellos que dan cuenta de lo que Coleman llama «Estructuras facilitadoras del surgimiento de capital social». En estas tres últimas etapas de análisis nos referiremos también a los índices de asociación y los niveles de significación de estas correlaciones. Para los cruces de variables ordinales se escogió el estadístico de asociación Gamma. Para los cruces de variables nominales y nominales con ordinales, se eligió el estadístico Phi. En todos casos se considerará a estas asociaciones débiles cuando la asociación no supere el nivel 0,3; moderadas cuando se ubiquen entre 0,3 y 0,5; fuertes cuando se ubiquen entre 0,5 y 0,7; y muy fuertes cuando supere el valor 0,7. Asimismo, las asociaciones se considerarán significativas para un nivel de significación 0,05 o menor.

### 5.1. Descripción univariada de las formas de capital social

Recordemos que, para el análisis de los factores que se relacionan con las expectativas y obligaciones de reciprocidad entre los vecinos, se construyó una tipología de integración a redes de intercambio de bienes y favores, cuya distribución viene presentada en el cuadro 1, y que comprende tres tipos: a) integrados, que son aquellos que en el último mes recibieron y brindaron algún tipo de ayuda, regalo o préstamo (que representan al 42% de los entrevistados); b) intermedios, que son aquellos que o bien brindaron o bien recibieron aquellas ayudas y que alcanzan al 24% del total; y c) marginados, que ni reciben ni brindan ayudas (34% del total).



No hace falta subrayar el hecho de que, de esta primera distribución, surge que dos terceras partes de los entrevistados han dado ayuda, la han recibido o ambas cosas, en el último mes. Por sí solo, esto nos habla de un alto flujo de intercambios informales de bienes y favores entre vecinos, máxime si tomamos en cuenta que los que dan y reciben superan el 40%. Este flujo daría la pauta de la existencia de esa serie de compromisos que asumen quienes intercambian ayudas, préstamos u obsequios, esas ficticias «facturas de crédito» a las que se refiere Coleman, que obligan al beneficiario y generan expectativas de reciprocidad en quien brindó el beneficio. La extensión de esta práctica refuerza la idea de que entre los vecinos de La Blanqueada circula una gran masa de “crédito”, y que existe una amplia confianza entre las personas que participan de dichos intercambios.

**Cuadro 1: Integración a redes de intercambio de bienes y favores.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Integrado	21	42,0	42,0
Intermedio	12	24,0	66,0
Marginal	17	34,0	100,0
Total	50	100,0	

En lo que respecta a los indicadores de canales de información (cuadros 2 y 3), una lectura simple de frecuencias relativas, muestra una sociedad local altamente comunicada: casi el 80% de los consultados dice mantener conversaciones con sus vecinos más de una vez por semana. Esta misma relación se observa entre aquellos que se enteran de lo que ocurre en el barrio por sus vecinos, y los que o bien no se enteran, o lo hacen a través de medios masivos de comunicación. El alto nivel de comunicación recíproca se corresponde, entonces, con la preeminencia de canales informales para esa comunicación.

**Cuadro 2: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Vecinos o amigos	39	78,0	78,0
Medios masivos/ No se entera	11	22,0	100,0
Total	50	100,0	

**Cuadro 3: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Hasta 1 vez por semana	11	22,0	22,0
Más de 1 vez por semana	39	78,0	100,0
Total	50	100,0	

El cuadro 4 muestra la frecuencia de la tipología «Importancia asignada a la reputación en el barrio». Quienes le asignan una importancia alta (esto es, aquellos que consideran importante la opinión que los vecinos tienen de ellos, y que consideran que también sus vecinos toman en cuenta la propia opinión sobre ellos) alcanzan al 41,7%; quienes le asignan una importancia media (aquellos quienes o bien consideran importante su propia opinión para otros, o que la opinión de los otros sobre él es importante) representan 18,8% del total; y aquellos que le asignan una baja importancia (o sea, quienes ni asignan importancia a lo que los vecinos piensen de ellos, ni creen que a sus vecinos les importe su opinión) son el 39,6% del total. De esta manera, nada menos que el 60% de los consultados valora como importante la opinión que los vecinos se tienen entre sí.

**Cuadro 4: Importancia asignada a la reputación en el barrio**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alta	20	40,0	41,7	41,7
Media	9	18,0	18,8	60,4
Baja	19	38,0	39,6	100,0
Total	48	96,0	100,0	
Missing	2	4,0		
Total	50	100,0		

En resumen, en esta primera lectura univariada ya encontramos indicios firmes de la existencia sustantiva de las fuentes y formas de capital social presentadas por Coleman: un gran flujo de intercambios que indica una fuerte confianza por parte de los vecinos en las redes de las que participan, unos canales de información que facilitan la acción dentro de esas redes, y un control social informal que provee de normas y sanciones efectivas. Ahora bien, ¿quiénes participan de dichas redes de relacionamiento? ¿En qué medida los indicadores de estas formas de capital social se encuentran efectivamente relacionados entre sí y con las estructuras sociales que favorecen su surgimiento? En los próximos apartados responderemos a esas preguntas a través del análisis bivariado.

## 5.2. ¿Quiénes participan de las redes de intercambio?

Una vez reconocidas las formas y fuentes de capital social tal como son descritas por Coleman, caractericemos a quienes participan de las redes de intercambio de información, bienes y favores en términos socioeconómicos. Para ello, recurriremos a las siguientes variables: sexo del entrevistado, edad del entrevistado, nivel educativo del jefe del hogar, situación de propiedad de la vivienda y nivel de ingreso del hogar por mes.

En primer lugar, caractericemos a quienes se encuentran más integrados a redes de intercambio de bienes y favores. Esta variable no presenta una relación estadísticamente significativa con el sexo del entrevistado (cuadro 5), no obstante lo cual no podemos pasar por alto la sobre representación de los hombres en la categoría «Integrado»: mientras que más de la mitad de los hombres brindaron y recibieron algún regalo, préstamo o ayuda en el último mes, sólo una tercera parte de las mujeres lo hizo. Esta diferencia entre hombres y mujeres también puede ser vista de la siguiente manera: mientras que para los hombres la categoría modal es «Integrado», para las mujeres es «Marginal».

**Cuadro 5: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Sexo.**

			Sexo		Total
			Hombre	Mujer	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	12	9	21
		% Sexo	54,5%	32,1%	42,0%
	Intermedio	N	4	8	12
		% Sexo	18,2%	28,6%	24,0%
	Marginal	N	6	11	17
		% Sexo	27,3%	39,3%	34,0%
Total		N	22	28	50
		% Sexo	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,226 Sig: 0,280

La asociación entre la integración a redes de intercambio de bienes y favores y la edad del entrevistado es relativamente alta (50%) y estadísticamente significativa: a mayor edad, mayor tendencia hacia la integración. El cuadro 6 muestra el cruce de ambas variables: mientras casi la mitad de los jóvenes se encuentran dentro de la categoría marginal, tres cuartas partes de quienes tienen más de 65 años recibieron y

brindaron algún favor, regalo o préstamo en el último mes –y para esta categoría de edad no se registran casos de quienes no hayan hecho ni una ni otra cosa.

**Cuadro 6.: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Edad del entrevistado.**

			Edad del entrevistado			Total
			Hasta 29 años	Entre 30 y 64 años	Más de 65 años	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	4	8	9	21
		% Edad	26,7%	34,8%	75,0%	42,0%
	Intermedio	N	4	5	3	12
		% Edad	26,7%	21,7%	25,0%	24,0%
	Marginal	N	7	10	0	17
		% Edad	46,7%	43,5%	.0%	34,0%
Total		N	15	23	12	50
		% Edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: -0,500 Sig: 0,002

La asociación entre la integración a redes de intercambio y el nivel educativo del jefe del hogar también es significativa, y su fuerza aún poco mayor (63.4%). El cuadro 7 muestra la relación inversa entre nivel educativo e integración: mientras que tres cuartas partes de los entrevistados pertenecientes a hogares cuyos jefes tenían un nivel educativo bajo están plenamente integrados a redes de intercambio de bienes y favores, esta proporción cae a una cuarta parte para nivel educativo medio y a un solo caso en el nivel más alto. Asimismo, aquellos que se encuentran marginados de redes de intercambio provienen de hogares cuyo jefe tiene un nivel educativo medio y alto. La mayor diferencia en la representación de las categorías de integración se da, de esta forma, entre quienes tienen provienen de hogares cuyo jefe tiene un nivel educativo bajo y quienes provienen de uno cuyo jefe tiene nivel educativo medio o alto.

**Cuadro 7: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Nivel educativo del Jefe de Hogar**

			Nivel educativo del Jefe del Hogar			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	15	5	1	21
		% Nivel educativo	75,0%	26,3%	9,1%	42,0%
	Intermedio	N	2	6	4	12
		% Nivel educativo	10,0%	31,6%	36,4%	24,0%
	Marginal	N	3	8	6	17
		% Nivel educativo	15,0%	42,1%	54,5%	34,0%
Total		N	20	19	11	50
		% Nivel educativo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: -0,634 Sig: 0,000

La relación con las variables básicas que reflejan la posición económica del hogar es más tenue: la correlación no es significativa con la situación de propiedad de la vivienda ni con el nivel de ingresos del hogar por mes. Sin embargo, con esta última variable guarda una relación más visible: así, y como muestra el cuadro 8, la representación en la categoría «Integrado» cae a medida que aumentan los ingresos del hogar. Más de la mitad de los entrevistados provenientes de hogares que recibían menos de \$ 9.099 por mes se encontraba plenamente integrado a alguna red de intercambio, mientras que sólo una cuarta parte de ellos se encuentra marginado de dichas redes. Esta diferencia disminuye un poco en el siguiente tramo de ingresos, y la relación pasa a invertirse para los entrevistados provenientes de hogares que recibían más de \$ 20.100 por mes.

**Cuadro 8: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Nivel de ingresos del hogar por mes**

			Nivel de ingresos del hogar por mes			Total
			Hasta \$ 9.099	Desde \$ 9.100 hasta \$ 20.099	Más de \$ 20.100	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	11	7	3	21
		% Nivel de ingreso	55,0%	41,2%	23,1%	42,0%
	Intermedio	N	4	5	3	12
		% Nivel de ingreso	20,0%	29,4%	23,1%	24,0%
	Marginal	N	5	5	7	17
		% Nivel de ingreso	25,0%	29,4%	53,8%	34,0%
Total		N	20	17	13	50
		% Nivel de ingreso	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: -0,361 Sig: 0,050

En resumen, podemos decir que quienes participan más de redes de intercambio de bienes y favores presentan las siguientes características: varones, de más de 65 años, provenientes de hogares con jefes de nivel educativo bajo y con ingresos mensuales bajos.

Pasemos ahora a la descripción de las relaciones que guardan los indicadores de «Canales de información» con nuestras variables socioeconómicas. La única relación estadísticamente significativa entre estas variables es la que existe entre las variables “Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio” y “Nivel educativo del jefe del hogar”, con una asociación del 42,2%. Tal como indica el cuadro

9, mientras que aquellos entrevistados provenientes de hogares cuyos jefes tienen niveles educativos bajo y medio se enteran de lo que ocurre en el barrio principalmente a través de vecinos o amigos (90 y 84,2% de cada categoría respectivamente), hace lo mismo menos de la mitad de aquellos provenientes de hogares con jefes de nivel educativo alto.

**Cuadro 9: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según Nivel educativo del Jefe del Hogar**

			Nivel educativo del Jefe del Hogar			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	18	16	5	39
		% Nivel educativo	90,0%	84,2%	45,5%	78,0%
	Medios masivos/ No se entera	N	2	3	6	11
		% Nivel educativo	10,0%	15,8%	54,5%	22,0%
Total		N	20	19	11	50
		% Nivel educativo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,422 Sig: 0,012

La situación de propiedad de la vivienda guarda una relación claramente apreciable tanto con los medios de información de lo ocurrido en el barrio (cuadro 10) como con la frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos (cuadro 11). En el primer caso, quienes poseen su propia vivienda suelen enterarse con mayor frecuencia de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos que quienes alquilan: 84,2% contra 58,3%. La relación es idéntica para el segundo caso, entre quienes mantienen conversaciones con sus vecinos más de una vez por semana y quienes lo hacen menos frecuentemente.

**Cuadro 10: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según Situación de propiedad de la vivienda**

			Situación de propiedad de la vivienda		Total
			Propietario	Alquilan/ Otros	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	32	7	39
		% Prop. Vivienda	84,2%	58,3%	78,0%
	Medios masivos/ No se entera	N	6	5	11
		% Prop. Vivienda	15,8%	41,7%	22,0%
Total		N	38	12	50
		% Prop. Vivienda	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,267 Sig: 0,059

Podemos así decir que los indicadores de «Canales de información» se encuentran relacionados principalmente con la situación de propiedad de la vivienda, y en una medida mucho menor con el nivel educativo: participan más de intercambios informales de información quienes poseen su propia vivienda en el barrio y provienen de hogares cuyos jefes tienen un nivel educativo bajo o medio.

**Cuadro 11: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos según Situación de propiedad de la vivienda**

			Situación de propiedad de la vivienda		Total
			Propietario	Alquilan/ Otros	
Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos	Hasta 1 vez por semana	N	6	5	11
		% Prop. Vivienda	15,8%	41,7%	22,0%
	Más de 1 vez por semana	N	32	7	39
		% Prop. Vivienda	84,2%	58,3%	78,0%
Total		N	38	12	50
		% Prop. Vivienda	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: -0.267 Sig: 0.059

**Cuadro 12: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Edad del entrevistado**

			Edad del entrevistado			Total
			Hasta 29 años	Entre 30 y 64 años	Más de 65 años	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	2	8	10	20
		% Edad	13,3%	38,1%	83,3%	41,7%
	Media	N	5	2	2	9
		% Edad	33,3%	9,5%	16,7%	18,8%
	Baja	N	8	11	0	19
		% Edad	53,3%	52,4%	,0%	39,6%
Total		N	15	21	12	48
		% Edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,611 Sig: 0,000

Una última forma de capital social queda por describir en términos socioeconómicos: la existencia de normas y sanciones efectivas, cuyo indicador en nuestro trabajo es la «Importancia asignada a la reputación en el barrio». Esta variable guarda una relación significativa con la Edad del entrevistado, con una asociación del 61.1%. El cuadro 12 muestra una relación directa: a mayor edad, mayor importancia

asignada a la reputación en el barrio. Así, más de la mitad de los entrevistados menores de 30 años asignaron baja importancia a la reputación, y una tercera parte le asignó una importancia media. En el siguiente tramo de edad la categoría de importancia «media» decrece en beneficio de la categoría de importancia «alta» –aunque todavía más de la mitad le asigna poca importancia a la reputación. El salto se encuentra en la siguiente categoría: todos los mayores de 65 años le asigna algún grado de importancia a la reputación en el barrio, y el 83,3% le asigna una importancia alta.

El nivel educativo del jefe de hogar también guarda una relación significativa con la importancia asignada a la reputación en el barrio, y ambas variables están asociadas en un 61,4%. El cuadro 13 indica que a medida que aumenta el nivel educativo del jefe del hogar, se tiende a restar importancia a la reputación en el barrio. Mientras que dos tercios de los entrevistados provenientes de hogares cuyo jefe tiene un nivel educativo bajo asigna una alta importancia a la reputación, la relación se invierte – y la diferencia aumenta– entre los entrevistados provenientes de hogares cuyo jefe tiene un nivel educativo alto.

**Cuadro 13: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Nivel educativo del Jefe del Hogar**

			Nivel educativo del Jefe del Hogar			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	12	7	1	20
		% Nivel educativo	63,2%	38,9%	9,1%	41,7%
	Media	N	4	3	2	9
		% Nivel educativo	21,1%	16,7%	18,2%	18,8%
	Baja	N	3	8	8	19
		% Nivel educativo	15,8%	44,4%	72,7%	39,6%
Total		N	19	18	11	48
		% Nivel educativo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: -0,614 Sig: 0,000

Si bien la asociación de este indicador de capital social con la situación de propiedad de la vivienda es mucho menor y no es estadísticamente significativa, a simple vista (cuadro 14) podemos apreciar una clara relación entre ambas variables. Mientras que casi la mitad de los entrevistados que provienen de un hogar dueño de su vivienda asignan una alta importancia a la reputación, tan sólo uno de cada cinco encuestados que alquila su vivienda asignaba ese valor a la reputación. Por el contrario,

mientras que sólo una tercera parte de los propietarios de su vivienda asigna una baja importancia a la reputación, esa proporción casi se duplica entre quienes alquilan.

**Cuadro 14: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Situación de propiedad de la vivienda**

			Situación de propiedad de la vivienda		Total
			Propietario	Alquilan/ Otros	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	18	2	20
		% Prop. Vivienda	47,4%	20,0%	41,7%
	Media	N	7	2	9
		% Prop. Vivienda	18,4%	20,0%	18,8%
	Baja	N	13	6	19
		% Prop. Vivienda	34,2%	60,0%	39,6%
Total		N	38	10	48
		% Prop. Vivienda	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,240 Sig: 0,251

Cuando se trata, por otra parte, de caracterizar en términos de ingresos a quienes asignan más o menos importancia a la reputación (cuadro 15), nuestras afirmaciones deben ser igualmente matizadas. La asociación tampoco es significativa, y las diferencias entre categorías son más difíciles de observar a simple vista. Podemos advertir, no obstante, una leve sobre representación de quienes otorgan una alta importancia a la reputación entre quienes tienen menos ingresos y viceversa.

**Cuadro 15: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Nivel de ingreso del hogar por mes**

			Nivel de ingreso del hogar por mes			Total
			Hasta \$ 9.099	Desde \$ 9.100 hasta \$ 20.099	Más de \$ 20.100	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	10	7	3	20
		% Niv. Ingreso	55,6%	41,2%	23,1%	41,7%
	Media	N	2	4	3	9
		% Niv. Ingreso	11,1%	23,5%	23,1%	18,8%
	Baja	N	6	6	7	19
		% Niv. Ingreso	33,3%	35,3%	53,8%	39,6%
Total		N	18	17	13	48
		% Niv. Ingreso	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: -0,312 Sig: 0,105

### 5.3. Relación entre las formas de capital social y las estructuras que favorecen su surgimiento.

Las asociaciones entre la integración a redes de intercambio y las variables referidas a los canales de información no son nada despreciables (60% con la “Frecuencia con la que mantiene conversaciones con los vecinos” y 38% con los “Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio”). El cuadro 16 muestra que a medida que disminuye la integración a redes de intercambio de bienes y favores de los entrevistados, estos a su vez se enteran de lo que ocurre en el barrio en menor medida a través de vecinos y amigos. Así, mientras que el 95,2% de quienes están integrados a redes de intercambio se enteran de lo que ocurre a través de canales informales, esa cifra se reduce al 58,8% entre los marginales.

**Cuadro 16: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según Integración a redes de intercambio de bienes y favores**

			Integración a redes de intercambio de bienes y favores			Total
			Integrado	Intermedio	Marginal	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	20	9	10	39
		% Integ. redes de intercambio	95,2%	75,0%	58,8%	78,0%
	Medios masivos/ No se entera	N	1	3	7	11
		% Integ. redes de intercambio	4,8%	25,0%	41,2%	22,0%
Total	N	21	12	17	50	
	% Integ. redes de intercambio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Phi: 0,383 Sig: 0,025

Casi lo mismo se puede observar respecto de la relación entre la integración a redes de intercambio y la frecuencia con la cual recurre a dichos canales de información (cuadro 17): mientras que el 41,2% de los marginales hablan con sus vecinos menos de una vez por semana, esta cifra no llega al 10% entre los integrados. La relación entre la integración a redes de intercambio y los indicadores de «Canales de información» queda entonces fácilmente explicada en términos de la teoría del capital social de Coleman, dado que cabe esperar que los vecinos que se ayudan o se regalan o prestan cosas no dejen de hablarse y que, justamente por ello, se enteren de lo que ocurre en el barrio a

través de sus vecinos. Además, sería improbable el establecimiento de redes de intercambio entre vecinos que desconocen sus disponibilidades y necesidades de bienes y favores por causa de la inexistencia de canales informales de comunicación.

**Cuadro 17: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos según Integración a redes de intercambio de bienes y favores**

			Integración a redes de intercambio de bienes y favores			Total
			Integrado	Intermedio	Marginal	
Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos	Hasta 1 vez por semana	N	2	2	7	11
		% Integ. redes de intercambio	9,5%	16,7%	41,2%	22,0%
	Más de 1 vez por semana	N	19	10	10	39
		% Integ. redes de intercambio	90,5%	83,3%	58,8%	78,0%
Total		N	21	12	17	50
		% Integ. redes de intercambio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,601 Sig: 0,021

La variable “Integración a redes de intercambio de bienes y favores” muestra una muy alta correlación con la “Importancia asignada a la reputación en el barrio” (77,5%). La relación entre las dos tipologías que hemos construido para indicar las expectativas y obligaciones de reciprocidad y la existencia de un conjunto de normas y sanciones efectivas impacta a simple vista (cuadro 18).

**Cuadro 18.: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Integración a redes de intercambio de bienes y favores**

			Integración a redes de intercambio de bienes y favores			Total
			Integrado	Intermedio	Marginal	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	14	6	0	20
		% Integ. redes de intercambio	66,7%	54,5%	,0%	41,7%
	Media	N	5	1	3	9
		% Integ. redes de intercambio	23,8%	9,1%	18,8%	18,8%
	Baja	N	2	4	13	19
		% Integ. redes de intercambio	9,5%	36,4%	81,3%	39,6%
Total		N	21	11	16	48
		% Integ. redes de intercambio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,775 Sig: 0,000

En tanto que dos terceras partes de quienes recibieron y brindaron ayudas, regalos o préstamos a vecinos en el último mes piensan que la opinión que sus vecinos tienen de ellos y la opinión que ellos tienen de sus vecinos son muy importantes, no hay casos observados para esta última categoría entre los marginales. Y en sentido contrario, cuatro de cada cinco entrevistados que no participaron del flujo de bienes y favores del barrio en el último mes piensan que ni la opinión de sus vecinos sobre ellos es importante, ni lo es su propia opinión sobre los vecinos. No es extraño, en este sentido, que quienes consideren como muy importante a la opinión que los vecinos tienen de ellos o a la propia opinión sobre los vecinos, participen en mayor medida de redes de intercambio que expresan expectativas de reciprocidad entre los vecinos —o, en otros términos, parece razonable esperar que las expectativas de reciprocidad vengan sustentadas por una mayor atención a las normas y sanciones que regulen dicho intercambio. Cabe agregar, por último, y en este mismo sentido, que no es necesario un gran involucramiento en redes de intercambio para sentir el constreñimiento de las normas sociales que regulan los intercambios de bienes y favores: más de la mitad de los entrevistados medianamente integrados a redes de intercambio (categoría «intermedio»), asignan una importancia alta tanto a la opinión que los vecinos tienen de ellos como a su propia opinión sobre sus vecinos.

**Cuadro 19: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según importancia asignada a la reputación en el barrio**

			Importancia asignada a la reputación en el barrio			Total
			Alta	Media	Baja	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	20	8	10	38
		% Importancia reputación	100,0%	88,9%	52,6%	79,2%
	Medios masivos/ No se entera	N	0	1	9	10
		% Importancia reputación	,0%	11,1%	47,4%	20,8%
Total	N	20	9	19	48	
	% Importancia reputación	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Phi: 0.538 Sig: 0.001

Pasemos ahora al análisis de la información recabada sobre la relación entre los canales de información y las normas y sanciones, que en La Blanqueada, una fuerza considerable: la importancia asignada a la reputación está asociada en un 86% con la

frecuencia de las conversaciones entre los vecinos y en un 53.8% con el tipo de canales de información. El cuadro 19 viene a mostrar esta última relación. Mientras que el 100% de quienes asignan una alta importancia a la reputación y el 88.9% de quienes le asignan una importancia media se enteran de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos, esta proporción cae a la mitad de los casos entre quienes no le asignan importancia a su opinión sobre los vecinos ni a la opinión que los vecinos tienen de ellos.

Algo similar ocurre respecto de la frecuencia con la que se mantienen conversaciones (cuadro 20): mientras que hubo un solo caso entre quienes asignaron alta y media importancia a la reputación en el barrio de entrevistados que mantuvieran conversaciones con sus vecinos menos de una vez por semana, apenas la mitad de los consultados que no le asignaban importancia a la reputación mantenía conversaciones con sus vecinos por lo menos una vez por semana.

**Cuadro 20: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos según Importancia asignada a la reputación en el barrio**

			Importancia asignada a la reputación en el barrio			Total
			Alta	Media	Baja	
Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos	Hasta 1 vez por semana	N	1	0	9	10
		% Importancia reputación	5,0%	,0%	47,4%	20,8%
	Más de 1 vez por semana	N	19	9	10	38
		% Importancia reputación	95,0%	100,0%	52,6%	79,2%
Total		N	20	9	19	48
		% Importancia reputación	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,860 Sig: 0,001

Esta relación entre los canales de información y los mecanismos de control no resulta difícil de explicar. Dado que el capital social es confianza, no parece descabellado afirmar que la información a la que se debe recurrir para participar eficientemente de la red debe provenir de fuentes confiables, legitimadas por cierto acervo de credibilidad provisto por la sujeción al control comunitario por parte del individuo. Personas que basan sus relaciones de intercambio en la confianza deberían, por principio, confiar en la información que manejan para evitar el riesgo en

transacciones cuyas partidas y contrapartidas, en ocasiones, están muy alejadas en el tiempo.

Habiendo ya observado el grado y la forma en que se relacionan las variables que indican la existencia de expectativas y obligaciones de reciprocidad, canales de información y normas y sanciones efectivas, detengámonos en la relación que guardan estas variables con aquellas que refieren a las estructuras que facilitan el surgimiento de redes de capital social. Comencemos por el primer indicador de estas estructuras: la antigüedad de residencia en el barrio.

El hecho de vivir en el mismo barrio por mucho tiempo permite a cualquier persona acumular credibilidad, establecer vínculos con grupos de vecinos que se conocen entre sí, interiorizar y reforzar en la práctica normas de acción comunitarias, y, finalmente (y gracias a todo lo anterior), haber prestado y estar debiendo unos cuantos favores a sus vecinos. Recordemos, a este respecto, que Coleman indica que cada vez que una familia se muda rompe con los vínculos que le proporcionan capital social dentro de su comunidad. Por tanto, no es de extrañar que esté asociada en un 62% con la integración a redes de intercambio de bienes y favores, en un 67,6% con la importancia que asigna la persona a la reputación en el barrio, en un 84% con la frecuencia con la que mantiene conversaciones con los vecinos, en un 36% con la participación en instituciones barriales y en un 36% con el tipo de canal de información sobre lo que ocurre en el barrio.

**Cuadro 21: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Antigüedad en el barrio**

			Antigüedad en el barrio		Total
			Menos de 10 años	Más de 10 años	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	4	17	21
		% Antigüedad en el barrio	20,0%	56,7%	42,0%
	Intermedio	N	5	7	12
		% Antigüedad en el barrio	25,0%	23,3%	24,0%
	Marginal	N	11	6	17
		% Antigüedad en el barrio	55,0%	20,0%	34,0%
Total		N	20	30	50
		% Antigüedad en el barrio	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,619 Sig: 0,002

El cuadro 21 muestra que, mientras que el 55% de quienes viven en La Blanqueada desde hace menos de diez años están marginados de las redes de intercambio, una proporción similar de quienes viven en el barrio desde hace más de 10 años está plenamente integrada a dichas redes.

La relación entre la antigüedad en el barrio y los medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio también es claramente apreciable (cuadro 22). Si bien el porcentaje de personas que viven en el barrio desde hace menos de diez años y se entera de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos y amigos parece bastante alto (60%), esta última categoría presenta un porcentaje relativo mucho mayor entre quienes viven desde hace más tiempo: nueve de cada diez de los encuestados que no se mudaron en los últimos diez años, participaban de redes informales de intercambio de información en La Blanqueada.

**Cuadro 22: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según Antigüedad en el barrio**

			Antigüedad en el barrio		Total
			Menos de 10 años	Más de 10 años	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	12	27	39
		% Antigüedad en el barrio	60,0%	90,0%	78,0%
	Medios masivos/ No se entera	N	8	3	11
		% Antigüedad en el barrio	40,0%	10,0%	22,0%
Total		N	20	30	50
		% Antigüedad en el barrio	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0.355 Sig: 0.012

La variable «Antigüedad en el barrio» guarda una relación ligeramente más estrecha con la frecuencia con la que se acude a dichos canales informales de intercambio de información (cuadro 23). Mientras que el 55% de quienes viven en el barrio desde hace menos de 10 años mantiene conversaciones con sus vecinos más de una vez por semana, dicha cifra llega al 93,3% entre quienes viven en La Blanqueada desde hace más tiempo.

**Cuadro 23: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos según Antigüedad en el barrio**

			Antigüedad en el barrio		Total
			Menos de 10 años	Más de 10 años	
Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos	Hasta 1 vez por semana	N	9	2	11
		% Antigüedad en el barrio	45,0%	6,7%	22,0%
	Más de 1 vez por semana	N	11	28	39
		% Antigüedad en el barrio	55,0%	93,3%	78,0%
Total		N	20	30	50
		% Antigüedad en el barrio	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,839 Sig: 0,002

Para finalizar el análisis de las relaciones que guarda la antigüedad de residencia en el barrio con las formas de capital social, observemos la existente con las normas y sanciones efectivas, cuyo indicador –recordémoslo una vez más– es la «Importancia asignada a la reputación en el barrio» (cuadro 24).

**Cuadro 24: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Antigüedad en el barrio**

			Antigüedad en el barrio		Total
			Menos de 10 años	Más de 10 años	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	4	16	20
		% Antigüedad en el barrio	21,1%	55,2%	41,7%
	Media	N	2	7	9
		% Antigüedad en el barrio	10,5%	24,1%	18,8%
	Baja	N	13	6	19
		% Antigüedad en el barrio	68,4%	20,7%	39,6%
Total		N	19	29	48
		% Antigüedad en el barrio	100,0%	100,0%	100,0%

Gamma: 0,676 Sig: 0,001

A simple vista podemos observar que las categorías modales dentro de este indicador para cada valor de la variable de referencia son opuestas, y el peso de cada una de ellas dentro de la distribución de la categoría es sustantivo: mientras que casi el 68.4% de quienes viven en el barrio desde hace menos tiempo consideraron irrelevante

tanto la opinión que sus vecinos tienen de ellos como la opinión que ellos tienen de los vecinos, el 55,2% de quienes viven desde hace más tiempo asigna importancia a ambos tipos de opinión –y casi el 80% asigna importancia a alguna de estas opiniones.

Nuestra última variable de análisis, «Se reúne con vecinos en alguna institución barrial» es la que mantiene asociaciones más bajas con el resto de las variables: 43% con la integración a redes de intercambio, 36% con la frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos, 36% con el tipo de canales de información y 35,6% con la «Importancia asignada a la reputación en el barrio».

**Cuadro 25: Integración a redes de intercambio de bienes y favores según Se reúne con vecinos en alguna institución barrial**

			Se reúne con vecinos en alguna institución barrial		Total
			Si	No	
Integración a redes de intercambio de bienes y favores	Integrado	N	16	5	21
		% Se reúne con vecinos	61,5%	20,8%	42,0%
	Intermedio	N	3	9	12
		% Se reúne con vecinos	11,5%	37,5%	24,0%
	Marginal	N	7	10	17
		% Se reúne con vecinos	26,9%	41,7%	34,0%
Total		N	26	24	50
		% Se reúne con vecinos	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,430 Sig: 0,010

Es apreciable la relación existente entre la participación en organizaciones vecinales y la integración a redes de intercambio (cuadro 25). Seis de cada diez entrevistados que participan de dichas organizaciones se encuentra plenamente integrado a redes de intercambio, mientras que están en la misma situación dos de cada diez que no se reúnen. Asimismo, entre quienes se reúnen en organizaciones barriales, los integrados más que duplican a los marginados de redes de intercambio (61,5% contra 26,9%); y entre quienes no se reúnen, los marginados más que duplican a los plenamente integrados. Podría decirse, desde la perspectiva de Coleman, que la existencia de “organizaciones sociales apropiables” y la participación en ellas genera

como subproducto beneficioso el intercambio de bienes y favores entre los vecinos de La Blanqueada.

**Cuadro 26: Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio según Se reúne con vecinos en alguna institución barrial**

			Se reúne con vecinos en alguna institución barrial		Total
			Si	No	
Medios a través de los cuales se entera de lo que ocurre en el barrio	Vecinos o amigos	N	24	15	39
		% Se reúne con vecinos	92,3%	62,5%	78,0%
	Medios masivos/ No se entera	N	2	9	11
		% Se reúne con vecinos	7,7%	37,5%	22,0%
Total		N	26	24	50
		% Se reúne con vecinos	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,359 Sig: 0,011

También es posible verificar la existencia de una relación sustantiva entre la participación en estas organizaciones y el establecimiento de canales de información entre los vecinos. Así, en el cuadro 26 podemos apreciar que, mientras nueve de cada diez entrevistados que participa de instituciones barriales se entera de lo que ocurre en el barrio a través de vecinos o amigos, entre quienes no se reúnen con vecinos en dichas instituciones dicha proporción desciende a seis de cada diez.

**Cuadro 27: Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos según Se reúne con vecinos en alguna institución barrial**

			Se reúne con vecinos en alguna institución barrial		Total
			Si	No	
Frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos	Hasta 1 vez por semana	N	2	9	11
		% Se reúne con vecinos	7,7%	37,5%	22,0%
	Más de 1 vez por semana	N	24	15	39
		% Se reúne con vecinos	92,3%	62,5%	78,0%
Total		N	26	24	50
		% Se reúne con vecinos	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: -0,359 Sig: 0,011

La misma relación existe entre la reunión en instituciones barriales y la frecuencia con la que mantiene conversaciones con los vecinos (cuadro 27): mientras que el 7,7% de quienes se reúnen mantienen conversaciones con sus vecinos menos de una vez por semana, dicha cifra asciende entre quienes no se reúnen al 37,5%. En este sentido, no parece desacertado afirmar con Coleman que la información sobre lo que ocurre en la comunidad, que es un recurso costoso de obtener por sí solo, es fácil de obtener mediante la participación en organizaciones que fueron establecidas con otros fines.

El último cuadro que analizaremos (28) da cuenta del cruce entre esta última variable de análisis con la importancia asignada a la reputación. Casi la mitad de los encuestados que se reúne con vecinos asigna una alta importancia a la reputación en el barrio: dicha proporción baja a la tercera parte entre quienes no se reúnen. Al mismo tiempo, y en términos relativos, quienes no se reúnen y asignan baja importancia a la reputación más que duplican a quienes si se reúnen y asignan el mismo grado de importancia a la reputación (56.5% contra 24%).

**Cuadro 28: Importancia asignada a la reputación en el barrio según Se reúne con vecinos en alguna institución barrial**

			Se reúne con vecinos en alguna institución barrial		Total
			Sí	No	
Importancia asignada a la reputación en el barrio	Alta	N	12	8	20
		% Se reúne con vecinos	48,0%	34,8%	41,7%
	Media	N	7	2	9
		% Se reúne con vecinos	28,0%	8,7%	18,8%
	Baja	N	6	13	19
		% Se reúne con vecinos	24,0%	56,5%	39,6%
Total		N	25	23	48
		% Se reúne con vecinos	100,0%	100,0%	100,0%

Phi: 0,356 Sig: 0,048

En suma, arraigados en el vecindario por la antigüedad de residencia en el barrio, dando y recibiendo favores y ayudas, cuidando y observando las respectivas reputaciones, conversando con los vecinos y reuniéndose con ellos en asociaciones, los vecinos de La Blanqueada parecen conformar una densa red de relaciones que da por

resultado la constitución de redes de confianza localmente situadas. Podríamos decir, por lo tanto, que estamos ante un vecindario que podría designarse como de alto capital social: altamente integrado, con un sistema efectivo de normas y sanciones informales, con canales de información operativos y en uso, y con condiciones estructurales favorables. Ahora bien, ¿pueden estas mismas relaciones ser comprendidas de manera distinta desde el marco conceptual de Durkheim?

#### **5.4. Una interpretación alternativa: la solidaridad social.**

Desde la perspectiva durkheimiana, tanto la existencia de un alto flujo e intercambio de bienes, favores e información entre los vecinos, como el seguimiento de normas de carácter informal, son perfectamente explicables mediante el concepto de «*solidaridad mecánica*», propio de sociedades de tipo segmental, con alta homogeneidad entre sus miembros, y un fuerte estado de «conciencia colectiva».

La alta sujeción a las normas informalmente establecidas a través del control de la comunidad, es característica de las sociedades cuyos miembros están afectivamente motivados hacia el grupo (*Gemeinschaft*). La interacción de los miembros del grupo está orientada hacia el control difuso y generalizado de las condiciones dentro de las cuales se desarrolla la vida cotidiana, lo cual resulta fundamental para producir y reproducir el “conjunto más o menos organizado de creencias y sentimientos comunes” e indefinidos del que habla Durkheim. Así, de la misma manera en que el grupo se convierte en un fin en sí mismo para los miembros que participan de él, las normas que regulan su funcionamiento se tornan relativamente aporéticas, y el cuidado de la propia reputación se vuelve un asunto primordial: recordemos que, como indicaban Gerth y Wright Mills, las expectativas de desaprobación por parte del grupo son internalizadas y pasan a formar parte del otro generalizado, que cumple así “la función de *motivo psicológico* para la conformidad convencional”. Por lo tanto, el seguimiento de tales normas estaría, según esta perspectiva, motivado por convicciones afectivas básicas, antes que por un frío cálculo racional acerca del costo de oportunidad de la indisciplina.

Recordemos, en este sentido, lo que decíamos más arriba al citar a Ogburn y Nimkoff: “la interacción es el control, y no establece un control (...) Obtenemos el control por medio de una integración efectiva (...) La actividad destinada a *autocrear la coherencia* es la actividad controladora”. Esto viene no sólo a realfirmar lo antedicho,

sino también a aclarar la relación existente entre el control (o la “existencia de normas y sanciones efectivas”) y los intercambios de bienes, favores e información (que incluye lo que Coleman da en llamar “expectativas y obligaciones de reciprocidad” y “canales de información”). Así, y al contrario de lo que sucede en el planteo de Coleman, este enfoque considera como naturales y poco novedosos los dos siguientes fenómenos: -1) que quienes se encuentran afectivamente integrados a un grupo informalmente organizado mantengan conversaciones con sus semejantes acerca de lo que sucede en su comunidad, y no corran a prender el televisor para “fijarse a ver si el informativo dice algo de la vecina”; y -2) que quienes se encuentran vinculados a un grupo informalmente controlado se enteren de la existencia de las normas informales mediante canales igualmente informales.

A su vez, y tal como indicaban los mismos autores, el intercambio directo (esto es, por fuera del mercado formal) de bienes y favores entre los vecinos constituye una forma normal de relacionamiento dentro de un grupo con estas características. Cabría hacer en este punto el mismo tipo de acotación que en el párrafo anterior, al menos en tres sentidos: -a) difícilmente sujetos orientados afectivamente hacia sus semejantes permanezcan insensibles o inmovibles ante pequeñas necesidades puntuales que puedan aparecer por parte de estos, y viceversa –o sea, no estén dispuestos a “dar una mano”–; -b) parece improbable la existencia de independencia estadística entre el intercambio de información y el intercambio de bienes y favores –dado que para ayudar a un vecino hay que saber lo que necesita, y para pedirle ayuda hay que dirigirle la palabra–; y -c) si es cierto que el intercambio implica integración, y si *la integración es control*, no parece excesivamente arriesgado conjeturar que quienes están más integrados a redes de intercambio asignen mayor importancia a la reputación.

El mismo tipo de explicación podría realizarse, asimismo acerca de la relación entre las “formas de capital social” y las llamadas “estructuras que facilitan su surgimiento”. Por un lado, el hecho de que quienes vivan en el vecindario desde hace más tiempo estén más vinculados a redes de sociabilidad, tal como vimos, ya había sido explicitado desde la teoría de la solidaridad social de Durkheim: la baja movilidad geográfica determina que las posibilidades de interacción se vean restringidas al entorno espacial cercano –Coleman diría que favorece el “cierre de las redes” en el vecindario. La comunidad se conformaba así, y gracias a este elemento, en un sistema social cerrado hacia fuera y abierto hacia dentro. Por otra parte, la participación en organizaciones barriales (que Coleman llamaría “organizaciones sociales apropiables”)

---

es, al igual que el intercambio informal de bienes y favores, una forma de lo que para Durkheim era la colaboración basada en las similitudes, o de *solidaridad mecánica*. Parece natural, por lo demás, que sucedan cualquiera de las siguientes tres cosas (incluso al mismo tiempo): -I) que quienes se reúnen en organizaciones barriales hablen entre sí –incluso sobre la propia organización, lo cual ya es hablar sobre algo relacionado con el barrio–; -II) que sigan con mayor o menor rectitud aquellas normas que regulan el funcionamiento de la agrupación a la que pertenecen –normas entre las cuales se cuentan, por nombrar una, el mero hecho de *reunirse*; y -III) que sea más probable que intercambien bienes y favores en caso de reunirse que en caso de no reunirse –y aún más que en caso de ni siquiera conocerse.

## 6. Conclusiones

Las asociaciones entre las variables son, según pudimos apreciar, lo suficientemente claras como para afirmar que La Blanqueada es un barrio con alto índice de satisfacción de necesidades básicas, donde viven personas mayoritariamente integradas, muy comunicadas, que desarrollan una vida social bastante intensa dentro de los límites de su vecindario. En términos colemanianos, se podría decir que hay un alto capital social.

Pero en términos durkheimianos, también se podría afirmar que estamos ante un barrio fuertemente integrado mediante una solidaridad de tipo mecánico. Entre los vecinos existen mecanismos de control predominantemente informales: se otorga gran relevancia a la reputación, lo cual da la pauta de que los vecinos se presentan al habitante de La Blanqueada como agentes efectivos de control. La comunidad vecinal actúa como un otro generalizado, sujeto de sanciones en caso de desviación, lo cual se ve favorecido por el tipo de interacción que los vecinos mantienen entre sí. Además, y tal como se desprendía del análisis precedente, una baja movilidad social, una alta frecuencia en las conversaciones entre los vecinos, y una mayor antigüedad de residencia en el barrio, promueven instancias informales de interacción, lo que en definitiva incide positivamente en formas de control informal –y viceversa. Una buena forma de expresar esta relación fue la que manejamos en el análisis de los datos: *la interacción es el control*.

Por otra parte, la solidaridad parece estar basada en vínculos de tipo predominantemente mecánico: los vecinos participan de numerosas y frecuentes instancias de cooperación informal (intercambio de bienes y favores) y se reúnen con sus vecinos en instituciones barriales. Tal como decíamos más arriba, esto facilita la producción y reproducción tanto de un conjunto de creencias, como de prácticas y fines en común: vecinos constantemente orientados al entendimiento y a la consecución de objetivos comunes sólo pueden ser unidos por vínculos de solidaridad de tipo mecánico. Así, y en primer término, los vínculos de solidaridad basados en la similitud entre los vecinos del barrio unen directamente a los individuos entre sí. Y, en segundo lugar, el grupo social viene definido por un conjunto de sentimientos y prácticas colectivas.

Podríamos así, en términos de la perspectiva de la división entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, caracterizar a La Blanqueada como un vecindario de participación

primaria: los mecanismos de control informal cobran una gran preponderancia sobre los de tipo formal, lo cual es promovido por formas de interacción cara a cara, que al mismo tiempo devienen en objeto del control que generan; y los lazos de solidaridad social de tipo mecánico predominan sobre los de tipo orgánico.

Hemos cumplido así con nuestro primer objetivo de describir las redes de relacionamiento entre los vecinos de La Blanqueada tanto en términos de la teoría del capital social de Coleman como desde la perspectiva durkheimiana de la solidaridad social. Ahora bien, ¿qué decir acerca de la conveniencia de uno u otro enfoque a la hora de comprender los motivos por los cuales los vecinos entablan y mantienen redes de sociabilidad entre ellos?

Tal como indicábamos en el apartado 5.4, utilizar la conceptualización de Coleman para entender este caso, por más fácilmente identificables que puedan ser todos los fenómenos que él mismo describe, nos conduce hacia una lógica circular que no parece aportar nada nuevo a lo que podríamos decir desde la clásica concepción de la *Gemeinschaft*, o de la sociabilidad primaria. Repasemos nuestros principales hallazgos a la luz de su marco conceptual: los vecinos que se comunican más establecen mayores intercambios de bienes y favores entre sí, y prestan mayor atención al marco normativo en que se basa dicha interacción; además, comparten redes de relacionamiento más cerradas que incluyen la participación en organizaciones barriales. Pues bien, así vistas las cosas, no parece que Coleman sea el descubridor de estas relaciones: más bien es uno de los pocos autores que, más de ciento cincuenta años después de la definición del concepto de *Gemeinschaft*, se deslumbró ante su existencia.

Ahora bien, si centramos el foco en la motivación que persiguen los actores, allí surgen las principales diferencias entre ambos enfoques. Recordemos que, según Durkheim, los lazos sociales –que señalan expectativas de reciprocidad y correspondencia entre personas– constituyen un orden moral. Esto sucedía así tanto en sociedades “simples”, de tipo segmental, con baja división del trabajo social y solidaridades mecánicas, como en sociedades modernas, con alta división del trabajo, y solidaridades orgánicas basadas en la complementariedad. *Era el carácter moral del orden social lo que aseguraba la cohesión de sus miembros y aseguraba la continuidad del grupo.*

En Coleman, el análisis parte de supuestos muy distintos: *la motivación del actor pasa a ser racional, y su acción orientada según un cálculo del beneficio que de la participación en la red pueda obtener.* Esta última aparece así, y según nuestra

opinión, como una forma poco comprensiva de las causas que impulsan a las personas a establecer vínculos de tipo primario con sus semejantes: múltiples y muy variados son los motivos por los cuales un individuo puede llegar a querer hacer algo por el otro, o comunicarse con él, o seguir normas de comportamiento cuyo cumplimiento se controla de manera informal. *Coleman reduce dichas razones a una elección racional de corte economicista que relega todos los otros tipos de acción posibles a un segundo plano.*

Tal como indica Marrero (2004), si a los resultados beneficiosos y no buscados de la pertenencia a grupos se quiere dar el nombre de «capital», se debe ser consecuente con el concepto e incluirlos dentro de la lógica general de la generación del capital y de su transmisión –tal como hace Bourdieu al considerar la transformación de una forma de capital en otro como forma de la invisibilización de su transmisión, así como su reductibilidad última a capital financiero. Ahora bien, si se trata de designar todas aquellas formas de ayuda, solidaridad y cooperación que los sujetos aportan en una relación que es vista por los participantes como un fin en sí misma, nos parece más apropiado el abordaje durkheimiano. Este permitiría mantener la distinción básica entre las relaciones proveedoras de sentido, basadas en lazos de comunidad y afecto, de aquellas relaciones de intercambio orientadas racionalmente; y así, comprender la variedad de motivaciones que llevan a las personas a establecer relacionamientos recíprocos. En este sentido: si la motivación de quienes participan de redes de sociabilidad primaria es eminentemente afectiva; si la mayor parte de las acciones y relaciones que mantienen los miembros de estos pequeños grupos informales son experimentadas como desinteresadas; y si no están guiadas por un cálculo racional de beneficios y costo de oportunidad; si todo esto es cierto, los motivos por los cuales se establecen dichas comunidades, las funciones que puedan cumplir y los resultados que de su funcionamiento puedan surgir, serán mejor comprendidos a la luz de una perspectiva que en su explicación de dichos fenómenos trascienda la explicación racional y economicista del intercambio de bienes y favores como una contabilidad de doble entrada, e indague acerca de la provisión de sentido y la orientación afectiva hacia la acción. Así, y como indica Vizer,

*“Encuadrar las normas y los valores sociales como la confianza y la participación dentro de la noción de capital parece ser –cuando menos– algo chocante y hasta cierto punto antagónico. (...) La propuesta de adopción de la noción de capital para encuadrar teóricamente un conjunto de procesos de organización social, relaciones, creencias y valores de pertenencia y*

---

*compromiso colectivo, puede distorsionar el sentido y las características que la propia comunidad –y los actores involucrados– adjudican a estas formas “vivas” de la praxis social. Hay una construcción de “sentido” fundamental por parte de los actores y de una comunidad que debe formar parte del objetivo de cualquier proyecto de investigación sobre estos procesos sociales (...) El paradigma del capital social, visualizado y objetivado como una forma de capital, corre en este sentido el riesgo de “cooptar” epistemológicamente el contenido social originario de las ideas propuestas como una ontología a ser empíricamente investigada” (2006:304-305).*

## 7. Bibliografía

- Alun Jones, R. (1986), *Emile Durkheim: An Introduction to Four Major Works*, Beverly Hills: Sage;
- Anderson, N. (1965), *Sociología de la comunidad urbana*, México, FCE;
- Beltrán, M. (1986), *Cinco vías de acceso a la realidad social*, en García, M., et. al., *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*, Madrid, Alianza;
- Bourdieu, P. (2000), *Las formas del capital. Capital Económico, capital cultural y capital social*”, en Bourdieu, P., *Poder, derecho y clases sociales*, Barcelona, Desclée;
- Coleman, J. S. (2000), *Social capital in the creation of human capital*, en Dasgupta, P., y Serageldin, I. (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington DC, The World Bank;
- Cook, T., y Reichardt, Ch. (1995), *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*, Madrid, Morata;
- Durkheim, E. (1967), *De la división del trabajo social*, Bs. As., Schapire;
- Gerth, H., y Wright Mills, C. (1963), *Carácter y estructura social*, Bs. As., Paidós;
- Hernández, R. (1994), et. al., *Metodología de la Investigación*, México, McGraw-Hill;
- Homans, G. (1972), *El grupo humano*, Bs. As., Eudeba;
- Kerlinger, F. (1975), *Investigación del Comportamiento*, México, Interamericana;
- Marrero, A. (2004), *La teoría del Capital Social y la Educación en Uruguay*, en *Actas del Congreso de Sociología de la Educación*, Buenos Aires: ISA;
- Mayntz, R., et. al. (1975), *Introducción a los métodos de la sociología empírica*, Madrid, Alianza;

- 
- McKinney (1968), *Tipología constructiva y teoría social*, Buenos Aires, Amorrortu;
  - Noelle, E. (1970), *Encuestas en la sociedad de masas*, Madrid, Alianza;
  - Ogburn W., y Nimkoff, M. (1971), *Sociología*, Madrid, Aguilar;
  - Picó, J., y Sanchis, E. (1996), *Sociología y sociedad*, Madrid, Tecnos;
  - Selltiz, C., et. al. (s/f), *Métodos de investigación en las relaciones sociales*, Madrid, Rialp;
  - Taylor, S. J., y Bogdan, R. (1992), *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Barcelona, Paidós;
  - Triglia, C. (2003), *Capital social y desarrollo local*, en Bagnasco, A, et. al., *El capital social. Instrucciones de uso*, Buenos Aires, FCE;
  - Valles (1997), *Técnicas Cualitativas de Investigación Social. Reflexión metodológica y práctica profesional*, Madrid, Síntesis;
  - Vizer, E. (2006), *La trama (in)visible de la vida social*, Buenos Aires: La Crujía;
  - Weber, M., (1972), *Las sectas protestantes y el espíritu del capitalismo*, en Weber, M., *Ensayos de sociología contemporánea II*, Barcelona, Planeta-Agostini;
  - Weber, M., (1998), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península.